ЖУРНАЛ МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА ИЗ БЕЛАРУСИ

N 0868-2696

ДЕЛО!

ВОСТОК + ЗАПАД

N1-2/1993

В НОМЕРЕ:

МИЛЛИОН - НЕ РОСКОШЬ, А СРЕДСТВО...

Тема дня: МЕНЕДЖМЕНТ

АДРЕСА ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ ИНОФИРМ В МИНСКЕ СТР. 32-33



ПАРТНЕРЫ ПОД ОБЩЕЙ КРЫШЕЙ,

или ЕЩЕ ОДИН УРОК ШКОЛЫ ВЫЖИВАНИЯ

В то время, когда оформлялась подписка на журнал "Дело" и приложения к нему "Белорусский деловой вестник" и "Польский партнер" на 1-е полугодие 1993-го, мы обещали публикации, призванные помочь всем, кто решился взяться за дело, чтобы изменить свою отдельную и нашу общую жизнь к лучшему. В этом смысле самые насущные для человека дела вопросы сводятся к одной теме: как жить? Как начать свое дело? Как вести свой бизнес с прибылью? Как наладить связи с партнерами в СНГ и в странах Запада?.. Мы продолжаем искать конкретные ответы вместе с нашими авторами и консультантами -- экономистами, юристами, менеджерами, банкирами, биржевиками, предпринимателями. По такому же принципу готовим подборки переводных публикаций, которые получаем от западных коллег. О чем можно судить и по материалам этого номера.

Однако при этом должны откровенно сказать Вам, своему читателю, что само издание нашего "красивого", а значит дорогостоящего, журнала сталкивается с серьезными проблемами. Редакция работает на средства, получаемые от подписчиков и рекламодателей. Большая часть подписчиков русскоязычных журнала "Дело" и приложений к нему после распада СССР оказалась, как теперь говорят, в ближнем зарубежье. И получить оплату за наши издания и рекламные услуги из стран СНГ и Балтии стало куда сложнее, чем из зарубежья дальнего. Безналичные банковские расчеты в рублях между предприятиями связи суверенных республик и подразделениями бывшей "Союзпечати" практически парализованы. А когда деньги, спустя месяцы, все же поступают на редакционный счет, они уже "съедены" инфляцией. Ведь цены на бумагу, полиграфию и доставку скачут на глазах. Вот почему нет смысла называть все цифры, в которых выражается рост наших издательских издержек: они устареют, когда Вы получите этот номер. Возьмем лишь рассылку: в начале года монополист в лице Министерства связи потребовал за свои услуги более половины подписной цены журнала. Своевременная доставка при этом, как и раньше, не гарантирована. Свидетельство тому письма и телефонные звонки в редакцию: в пути к подписчикам "теряются" либо журнал, либо наши ежемесячные выпуски.

В общем, для нас вопрос стоит жестко: как выжить? Как материально обеспечить выпуск журнала и его доставку? Мы оказались перед необходимостью в принципе пересмотреть свою издательскую концепцию. И считаем целесообразным в качестве первого шага объединить наши периодические издания на русском языке под "общей крышей": включить в журнал "Дело" в виде разделов ранее самостоятельные "Белорусский деловой вестник" и "Польский партнер". Без ущерба для их содержания. Как и прежде, выпуски-"партнеры" будут печататься на офсетной бумаге. Кроме снижения издержек производства, мы надеемся улучшить доставку. С этой целью приступаем к заключению прямых договоров с местными отделениями связи и распространителями печати в отдельных регионах. Таким образом, подписчики каждого из трех заявленных изданий получат в первом полугодии три номера объединенного выпуска журнала. А со второго полугодия мы делаем следующий шаг: журнал переводится на ежемесячный выпуск, который дополняется новым обширным разделом "Немецкая практика", что готовится по соглашению между редакциями германским издательством "Die Wirtschaft" и будет содержать информацию о крупнейшем деловом партнере Беларуси и других стран СНГ. Главная идея нашего издания остается неизменной: быть мостом, связующим Восток и Запад, помогать встать на ноги отечественному предпринимательству, опираясь на опыт развитых стран.

Подписка на наш объединенный ежемесячный выпуск -- журнал "*Дело (Восток + Запад)*" проводится как обычно: его индекс в центральном каталоге -- 74873, а цена номера -- 50 рублей (без оплаты доставки). Но с учетом того факта, что в республиках, вышедших из рублевой зоны, и в странах Балтии подписка на издания из Беларуси попросту не принимается, редакция готова взять на себя дополнительные хлопоты. Для желающих получать наш журнал, которым откажут в приеме подписки в отделении связи по месту жительства, мы публикуем карточку, которую просим заполнить и выслать в редакцию. Кроме журнала на русском языке, мы продолжаем выпуск ежемесячников на немецком ("*Weissrussland und Unternehmen*"), английском ("*Belorussian Business Herald*") и польском ("*Partner Bialoruski*") языках для зарубежных предпринимателей. Чтобы получать эти издания в странах СНГ, следует обратиться в редакцию по тел.: (0172) 23-94-89, 23-52-09 или по факсу: (0172) 23-09-67.

Итак, "Дело" продолжается. И мы по-прежнему работаем для Вас.

Редакция.

р/с N 467074 МФО 741
в Московском отделении
Белбизнесбанка г. Минска
(код банка 884)

ДЕЛО (Восток+Запад)
- на полгода
- на год

Partner Bialoruski
- на полгода
- на год

Weissrussland & Unternehmen
- на полгода
- на год

Belarusian Business Herald
- на полгода
- на год



Подписной купон



Заполните этот купон и отправьте его в адрес редакции с указанием интересующего Вас издания и удобной для Вас формы оплаты подписки:

-безналичный перевод на счет редакции;

-обычным почтовым переводом;

-наложенным платежом (за каждый выпуск)

Адрес получателя

____

Название фирмы или Ф.И.О.

____

СОДЕРЖАНИЕ

"ДЕЛО (ВОСТОК+ЗАПАД)"

Журнал международного сотрудничества из Беларуси N 1-2.1993

Учредитель:
издательство "БЕЛАРУСЬ"

Издатель:
Фирма "ДЕЛО(Восток+Запад)" Ltd.

Главный редактор
Виктор ЖУК

Главный художник
Сергей СТЕЛЬМАШОНОК

Ведущий консультант по экономике
Евгений МЕДВЕДЕВ

Заместители главного редактора:
Татьяна ТЮРИНА (по разделу социо-культуры)
Андрей МАЕВСКИЙ (по разделу новостей)
Тамара КАШКАН (по издательской части)

Редакторы приложений:
Елена ПАНКРАТОВА -- "Weissrussland & Unternehmen" (на немецком языке)
Александр МИХАЛЬЧУК -- "Belarusian Business Herald" (на английском языке)
Андрей МАЕВСКИЙ -- "Partner Bialoruski" (на польском языке)

Корреспондент в странах Балтии
Вадим ШЕРШОВ (тел. в Риге: 0132/42-81-88)

Отдел рекламы и распространения:
Михаил ОРЛЕЦКИЙ,
Александр ЗАРИЦКИЙ

Секретарь-референт редакции:
Алла ФОМИЧЕНКО

Компьютерный набор:
Валентина МОЛОДОЖЕН,
Светлана НОВАКОВСКАЯ

Адрес редакции:
Республика Беларусь,
220600, Минск, проспект Машерова, 11
издательство "БЕЛАРУСЬ" -- журнал "ДЕЛО"
Тел: 0172/235209; 239489
Факс: 0172/230967

Издание зарегистрировано в Министерстве информации РБ

Свидетельство N 591

Периодичность:
три номера в первом полугодии,
с июля 1993 г. -- ежемесячно.
Разовый тираж объединенного издания
(журнал "Дело", "Белорусский деловой вестник", "Польский партнер") с приложениями на иностранных языках -- 50 000

Подписной индекс 74873

Цена подписки на вторую половину 1993 г. без учета доставки 300 рублей

Розничная цена -- договорная

Компьютерная верстка:
Андрей МАЕВСКИЙ

Отпечатано на Минской фабрике цветной печати. Заказ 3988.

Обложка:
Сергей Стельмашонок, Марина Лагунова
Гравюра: Питер Брейгель

КУДА МЫ ИДЕМ?

Станислав ШУШКЕВИЧ,

Председатель Президиума ВС Республики Беларусь

"СПЕШКА ТОЛЬКО НАВРЕДИТ"

Я сторонник быстрых и решительных действий. Но в этот переходный период, переживаемый теперь республикой, спешка на пути к достижению полной самостоятельности, к плюрализму в плане форм собственности, форм хозяйствования на земле и т.д. только навредит. Прежде всего необходимо изменить мышление очень широких масс населения. Поэтому наша умеренность в плане государственных преобразований вынужденная.

Сделать нужно так много, что однозначно ответить, "что делать", сложно. Нужно ликвидировать политическую, экономическую, государственную непросвещенность, и прежде всего, руководителей. Видимо, нам не избежать, как принято говорить, непопулярных мер, если мы не хотим уничтожить наше молодое государство. Парламенту и правительству нельзя дальше заигрывать с избирателями, налогоплательщиками, "кормить" их дутыми обещаниями, если мы имеем намерение реально улучшать положение людей. Нужно решить важнейшую проблему -- экспорт: изготовлять то, что можно продавать на всемирном рынке за валюту. У нас мало ресурсов, мы должны жить только результатами своего труда. Пока мы живем за счет будущих поколений, за счет того, что нам оставили предки.

(Из интервью агентству Рейтер 23 ноября 1992 года.)

Вячеслав КЕБИЧ,

Председатель Совета Министров Республики Беларусь

РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА С СОЦИАЛЬНЫМИ ПРИОРИТЕТАМИ

ПЕРВОЕ. В области экономики - осуществить на добротной правовой и научной основе разгосударствление и поэтапную приватизацию госсобственности, имея в виду, что этот период займет в ближайшей перспективе до 5 лет, а в дальнейшем - до 10 и своей конечной целью направлен на создание рыночной экономики с социальными приоритетами. При этом чрезвычайно важно не допустить ущемления жизненных интересов граждан, принять меры, способные выправить материальное положение.

ВТОРОЕ. В области государственной - строительство суверенного правового государства с оборонительной доктриной, сильной законодательной и полномочной исполнительной властями, независимым правосудием.

ТРЕТЬЕ. В сфере духовных отношений - постепенное утверждение национально-культурных и общечеловеческих ценностей, обеспечение гуманистической направленности образования, реализация системы мер по расширению сферы употребления белорусского языка и в целом белорусской культуры - при одновременном уважении и поддержке языков и культуры представителей иных национальностей.

ЧЕТВЕРТОЕ. В области политической - утверждение демократии, соблюдение прав человека, терпимость к инакомыслию, свобода вероисповедания и политического волеизъявления.

При каких условиях могут быть достигнуты или осуществлены вышеперечисленные задачи? Буду лаконичен, тем более, что не открываю Америку. При одном условии - сохранении стабильности и спокойствия в республике, конструктивного взаимодействия всех слоев общества. Эту проблему я понимаю как в узком, так и в широком значении.

В УЗКОМ ЗНАЧЕНИИ стабильность для меня - это прежде всего возможность руководящих органов всех уровней работать в атмосфере доверия, опираясь на поддержку парламента и понимание народа.

В ШИРОКОМ ЗНАЧЕНИИ - это необходимость реформирования на принципах эволюции и обновления ныне действующих государственных и исполнительных структур исключительно с целью укрепления их самостоятельности, усиления властных полномочий, способности обеспечить национальную безопасность нашего государства.

(Из выступления перед творческой интеллигенцией в г.п.Мир 21 декабря 1992 года.)

ЭКОНОМИКА И ПОЛИТИКА

ПРОГРАММА, ЕЩЕ ПРОГРАММА

Эксперты "Дела" анализируют антикризисные программы различных политических сил Беларуси



Лагунова + Степмашонок

ПРАВИТЕЛЬСТВЕННАЯ ПРОГРАММА ПЕРЕХОДА БЕЛАРУСИ К РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ,

одобренная Верховным Советом республики в октябре 1990 г., исходила из необходимости осуществления прежде всего чрезвычайных мер по стабилизации экономики: оздоровления финансов, укрепления денежного обращения, поддержания сложившихся хозяйственных связей, защиты потребительского рынка республики, насыщения его товарами, временного нормирования их распределения и т.д., а затем уже укрепления рыночных структур.

Основная ставка в программе была сделана на суверенизацию экономической деятельности: формирование в республике собственной кредитной и бюджетно-налоговой системы, самостоятельное решение вопросов внешнеэкономической деятельности, раздел с другими республиками бывшего Союза: его ссудного, валютного и алмазного фондов, а также золотого запаса, согласование политики в области денежного обращения, цен, квот и т.п.

Частная собственность на землю в этой программе не допускалась. Землю предполагалось передавать в распоряжение местных Советов, которые предоставляли ее бесплатно в постоянное владение и пользование юридическим лицам, а также в пожизненное наследуемое владение и использование на условиях аренды физическим лицам.

При разгосударствлении экономики и приватизации государственной собственности всем гражданам республики обеспечивалась возможность стать собственниками государственного имущества путем выкупа и получения определенной его части бесплатно через наделение граждан ценными бумагами, специальными счетами и т.д. Планировалось, что к концу 1991 г. может быть продано, сдано в аренду или безвозмездно передано большинство мелких предприятий в сфере обслуживания, торговли, общественного питания, приватизирована значительная часть предприятий легкой, пищевой и других отраслей промышленности, строительных организаций.

Приоритет при выборе форм приватизации государственных предприятий (за исключением новых предприятий, созданных за счет бюджетных средств, и других случаев, оговоренных в законе), а также преимущественное право выкупа государственного имущества предоставлялись работникам приватизируемого предприятия и гражданам Беларуси.

Предполагались:

-- создание собственной двухуровневой банковской системы, включающей Национальный банк республики, Внешэкономбанк, Сбербанк и коммерческие банки (акционерные, кооперативные и др.), причем Национальный банк должен был быть подотчетен Верховному Совету республики. Уже тогда в программе была сделана запись, что в случае невозможности скоординировать с другими республиками принципиальные вопросы по стабилизации экономики, эмиссии денег, использованию кредитных ресурсов и т.п. в Беларуси вводится собственная валюта;

-- самостоятельное формирование и проведение бюджетно-налоговой политики;

-- вести жесткую бюджетную политику;

-- льготы для малых предприятий, инновационной деятельности, наращивания выпуска товаров народного потребления и по другим приоритетным направлениям развития народного хозяйства;

-- введение единой системы налогообложения предприятий, независимо от форм их собственности;

-- поэтапное введение свободного ценообразования с государственным контролем за ценами примерно по 90 группам товаров, входящих в прожиточный минимум;

-- снятие контроля за ценами на предметы не первой необходимости;

-- выравнивание цен на товары, реализуемые в городе и на селе;

Предусматривался ряд мер по социальным гарантиям и защите населения. Среди них:

-- установление минимального уровня заработной платы, обязательного для предприятий и организаций всех форм собственности и хозяйствования;

-- проведение реформы оплаты труда, стимулирующей заинтересованность;

-- введение компенсаций и пособий;

-- осуществление индексации доходов;

-- повышение процентных ставок по банковским вкладам населения и т.д.

Длительность переходного периода к рынку в республике по программе составляла два года (IV квартал 1990 г. - IV квартал 1992 г.) и включала три основных этапа:

I этап: IV квартал 1990 г. - I квартал 1991 г. - этап Чрезвычайных мер.

II этап: II квартал 1991 г. - IV квартал 1991 г. - этап Удерживания равновесия.

III этап: I квартал 1992 г. - IV квартал 1992 г. - этап Позитивных сдвигов или Укрепления рыночных структур.

В целом программа представляла собой набор отдельных, не связанных между собой мероприятий и, как видно теперь, исходила из нереальной оценки событий. Кроме того, в программе фактически отсутствовал механизм осуществления рыночных преобразований. Отдельные важные разделы, касающиеся развития предпринимательства, осуществления структурной перестройки и создания рыночной инфраструктуры, из программы выпали.

В результате изменения политической и социально-экономической ситуации (углубление кризиса, суверенизации республики и т.д.), невозможности в такие короткие сроки осуществления многих из намеченных мероприятий эта программа перехода Беларуси к рыночной экономике оказалась несостоятельной, быстро утратила свое значение и ее заменила Государственная программа стабилизации экономики и социальной защиты населения республики.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПРОГРАММА СТАБИЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ И СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ,

проект которой был подготовлен в мае 1991 г.

Эта программа по сравнению с предыдущей уже предусматривала мероприятия по развитию предпринимательства, демонополизации экономики и созданию конкурентной среды, развитию рыночной инфраструктуры, повышению эффективности управления, внешнеэкономическим связям.

В ней намечен целый ряд мер по стабилизации экономики. Предполагалось:

-- принять чрезвычайные меры по исполнению государственного бюджета республики;

-- провести реформу налоговой системы, основанной на переходе к унифицированным ставкам налога с оборота, снижении предельной ставки подоходного налога с граждан, отмене налога с продаж, стимулировании предпринимательства;

-- осуществить меры по нормализации функционирования денежно-кредитной системы;

-- создать условия для активизации внешнеэкономической деятельности;

-- ввести мораторий до конца 1991 г. на повышение розничных цен, кроме договорных на основные продовольственные и промышленные товары (белье, ткани, одежду, обувь, товары для детей), тарифов на жилищно-коммунальные услуги; пересмотреть структуру производства (сократить выпуск продукции, подлежащей вывозу из республики, и увеличить производство недостающей продукции).

Целый комплекс стабилизационных мер предусматривался в этой программе по основным секторам экономики: в потребительском, в агропромышленных комплексах, промышленности, капитальном строительстве, науке и социально-культурном комплексе. В программе уже допускалась приватизация земли, но с оговоркой: в первую очередь в неэффективно работающих колхозах и совхозах. При этом было сказано, что нельзя допускать принудительного расформирования колхозов и совхозов, им предоставлялась возможность доказать свою жизнеспособность в рыночных условиях.

Предполагались мероприятия по развитию промышленности, обеспечению выживаемости науки и стимулированию деловой активности в научно-технической сфере, поддержанию нормального функционирования систем народного образования, здравоохранения, культуры.

Эта программа так же, как и предыдущая правительственная программа перехода Беларуси к рыночной экономике, представляла собой конгломерат не связанных между собой и не объединенных общей целью, противоречивых мероприятий, осуществляемых в основном административными методами, носила лозунговый, декларативный характер. Это была попытка восстановить прежние методы управления, усилить государственное регулирование экономики. В программе имелся специальный раздел по повышению эффективности управления, где было сказано: учитывая, что в нынешних условиях крупномасштабная перестройка республиканских органов управления может вызвать дальнейшую дезорганизацию в экономике, в основном сохранить на данном этапе его организационные структуры.

Вопросы о переходе к рыночной экономике, несмотря на введенные разделы о развитии предпринимательства, демонополизации, разгосударствлении и приватизации, серьезно не рассматривались и включали набор мер, которые начинались словами: создать, пресечь, защитить, предупредить, преобразовать и т.д. Механизм и сроки реализации этих административных мер не предусматривались. Непонятно было, кто, как, когда и зачем будет их выполнять.

В целом эта программа состояла из ряда мероприятий, многие из которых в силу изменившихся условий (развала Союза, дальнейшего углубления экономического, политического, национального кризисов) быстро утратили свое значение.

Новые попытки формирования долгосрочных правительственных программ по выходу республики из кризиса не предпринимались, хотя несколько раз правительство высказывалось по различным вопросам вывода белорусской экономики из кризиса. Так, на 1993 год намечена очередная серия краткосрочных мероприятий по стабилизации экономики РБ, смысл которых состоит в усилении государственных рычагов управления экономикой в различных сферах народного хозяйства и по различным направлениям. В качестве первоочередных мер намечены изменения в налоговой системе и бюджетно-денежной политике, крупные дотации сельскому хозяйству, проведение структурной перестройки экономической системы РБ и осуществление разгосударствления и приватизации госсобственности. Однако внутренняя логика этих мероприятий -- сдерживание перехода к рыночной экономике при сохранении функционирующих в режиме централизованно-административного управления институтов государственной власти. Именно такой подход, по мнению правительства, позволяет сохранить в республике относительно стабильный уровень жизни и предотвратить спад производства.

КОНЦЕПЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РЕФОРМЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ,

представленная Оппозицией БНФ в апреле 1992 г. в Верховный Совет РБ.

В преамбуле концепции говорилось, что процесс ограбления белорусского народа бывшей коммунистической бюрократией происходит на фоне вялой государственной политики, отсутствия внимания к ценностям суверенитета и национальных интересов Беларуси, что привело к зависимости Беларуси от больной экономики некоторых соседних государств. Серьезной критике была подвергнута политика правительства, дана оценка сложившейся социально-экономической ситуации в республике. При этом отмечалось, что выход из кризиса Беларуси невозможен без отстранения бывшей коммунистической номенклатуры от власти. Перемена же власти возможна только путем внеочередных выборов на основе демократичного закона.

Цель реформы Оппозиция БНФ видела в создании эффективной экономики, способной обеспечить высокий уровень жизни граждан и экономический суверенитет Республики Беларусь.

Переход к рыночным отношениям предусматривался при этом как основное средство для решения экономических задач. Для перехода предлагалось использовать планово-административные методы с последующей ориентацией на рыночные механизмы. За государственными структурами оставалось регулирование экономики на макроуровне.

В концепции назывались причины кризиса. Среди них: чрезмерные расходы на военно-промышленный комплекс, нарушение базовых экономических отношений собственности, разрушение денежной и кредитно-финансовой системы, проведение внешнеэкономической политики, направленной против собственного (внутреннего) производителя, и особенно в сельскохозяйственном производстве, сохранение тотальной государственной собственности, отсутствие целей и программы перевода народного хозяйства на иные принципы и способ производства, основанный на свободной рыночной экономике.

К основным принципам реформы экономики в республике, по мнению оппозиции, относились:

- реформирование экономики республики в условиях наличия всех составляющих государственности: границ, таможни, своей валюты и банковской системы, национального войска;
- нерушимость принципов неприкосновенности собственности и сохранения права собственности;
- разделение для госсектора функций власти и собственности (властные - передаются министерствам, холдинго-

вым компаниям, концернам и т.д., имущественные - Госкомитету по госимуществу или Фонду госимущества, собственность на землю госфонда - Земельному фонду);
- законодательное оформление рыночных отношений при равенстве всех форм собственности;
- недопущение смешения на предприятиях принципов, методов и структур административно-распределительной и рыночной систем;
- введение всего комплекса рыночных механизмов до окончания приватизации госсобственности;
- создание частного сектора экономики Беларуси путем проведения разгосударствления и приватизации, а также государственной поддержки предпринимательской деятельности. Позже - совмещение приватизации с национализацией;
- принятие уровня военных расходов не более 6-8% бюджета (на переходный период может быть другой уровень);
- приведение государственной политики в соответствие со структурными изменениями экономики Республики Беларусь на основе рыночных подходов;
- проведение валютной реформы и законодательное закрепление денежной единицы Республики Беларусь в качестве единого платежного средства на территории республики;
- формирование налоговой системы, направленной на увеличение объемов производства, производительности труда, проведение активной инвестиционной политики;
- проведение социальной политики, направленной на поддержку незащищенных слоев населения за счет налоговой политики и создание внебюджетных фондов (пенсионного фонда, накоплений в госбанке) за счет продажи части госсобственности, в том числе излишков военного имущества.

Особое значение в концепции отводилось формированию государственности Республики Беларусь, реальному обеспечению экономического суверенитета республики: проведению собственной валютной и финансовой политики, созданию денежной системы, основанной на введении собственной национальной денежной единицы, осуществлению необходимой структурной перестройки и т.д. При проведении земельной реформы ставка делалась на приватизацию земли, которую необходимо, по мнению авторов концепции, проводить одновременно с приватизацией госсобственности. Причем преимущественное право на бесплатную приватизацию по земельным приватизационным чекам имеют сельские жители. Всем желающим могут быть предоставлены земельные участки для строительства индивидуального жилого дома.

Законодательное обеспечение рыночных отношений должно основываться на принятии и корректировке законов Республики Беларусь: о собственности, интеллектуальной собственности, авторском праве, сертификации, о предприятии, предпринимательской деятельности, о сельском хозяйстве, земле, земельной реформе, банках, об инвестициях, о фондовой и товарной биржах, гражданского кодекса, закона об экологии и др.

Проведение реформы в соответствии с концепцией осуществляется в несколько периодов: переходный период, старт реформы и период стабилизации экономики Беларуси, введение в полной мере рыночных механизмов. Каждый из этих периодов имеет свои этапы, на которых решаются поставленные в концепции задачи и проводятся необходимые мероприятия.

Концепцию Оппозиции БНФ отличала четкость постановки проблем. Она была многоплановая, охватывала практически все стороны государственно-хозяйственной жизни.

Однако практическое применение предложенной концепции вызывало сомнение. Бросался в глаза лозунговый характер отдельных положений. Так же, как и в правительственных программах, отсутствовал механизм реализации предложений. Например, в концепции утверждалось, что рыночные отношения вводятся до приватизации. Но как это осуществить на практике? Весь мировой опыт появления и развития рыночных отношений свидетельствует об обратном. Более того, приватизация выступает одним из важнейших условий создания рыночной экономики. Когда идет речь о приватизации земли, то это -- важнейший фактор, обусловливающий введение рыночных отношений, без которого рыночный механизм не заработает.

Весьма важные для дальнейшего экономического развития республики вопросы обеспечения конвертируемости национальной валюты (по терминологии авторов концепции - она просто вводится), государственного регулирования экономики (в концепции много противоречивых утверждений на этот счет), механизма ценообразования, целей и принципов приватизации, структурной перестройки, образования золотого запаса и т.д. остались не рассмотренными.

Не просматривались, исходя из положений концепции, те социальные силы, которые будут проводить в жизнь эту экономическую реформу. Предпринимателям, несмотря на декларируемую поддержку, обещалось аннулирование всех безналичных денег на их счетах. Крестьяне, которые смогут получить землю, в основном через выкуп и аренду, тем самым в большинстве своем переводились в разряд арендаторов (ведь немногие из них смогут выкупить землю). Вряд ли эти социальные группы при таких заявлениях станут сторонниками такой экономической концепции и реформы. На рабочих она тоже не рассчитана. А ответа на вопрос, кто будет защищать идеи Оппозиции БНФ и реализовывать их на практике, в концепции нет.

По мнению экспертов, по-прежнему, как и три года назад, нужна цельная, взаимоувязанная, научно обоснованная концепция организации хозяйственной жизни республики. Только на ее основе могут быть разработаны и реализованы конкретные меры реальных рыночных преобразований экономики Беларуси.

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ КОНЦЕПЦИИ И ПРОГРАММЫ РЫНОЧНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ,

разработанные различными партиями и движениями, существенно отличаются друг от друга по принципам, методам, технологии проведения реформ и представляют собой, так же как и предыдущие, конгломерат бессистемных, часто противоречивых, а порой и несовместимых мероприятий, основанных либо на сохранении существующего экономического порядка с небольшими реорганизациями и изменениями, либо на его кардинальном переделе, мгновенном превращении в свободное рыночное хозяйство, без учета реальных предпосылок для этого.

Наиболее логичной, проработанной и интересной из этой группы концепций и программ является концепция **ДВИЖЕНИЯ ЗА ДЕМОКРАТИЧЕСКИЕ РЕФОРМЫ В БЕЛАРУСИ (ДДРБ).**

Эта концепция перехода к рынку, как заявляют ее авторы, близка радикальной программе Ельцина и претендует на альтернативу экономической политике правительства республики и установкам БНФ. ДДРБ делает акцент на суверенитете отдельной личности, ее правах и свободе, реализацию которых видит в рамках рыночной экономики.

Выход из кризиса, по мнению ДДРБ, возможен на основе частной собственности, свободы предпринимательства, конкуренции при существенном ограничении вмешательства государства в текущую хозяйственную жизнь. Она выступает за радикальный вариант перехода к рынку, который осуществляется в два этапа.

На первом этапе:
-- производится стабилизация денежно-кредитной системы путем либерализации цен, ограничения кредитов и роста внутреннего долга;
— осуществляется малая приватизация;
-- проводится земельная реформа, в ходе которой бесплатно передается земля тем, кто ее обрабатывает;
-- в промышленности, строительстве и других производственных отраслях создаются правовые основы и экономические стимулы для существенного разукрупнения организационных структур управления и осуществляется коммерциализация государственных предприятий.

Одновременно производится перестройка хозяйственного механизма, снимаются многочисленные преграды хозяйственной инициативе. Длительность первого этапа — в пределах года.

На втором этапе:
-- производится приватизация государственных предприятий, в основном путем продажи их акций;
-- создаются условия для структурной перестройки народного хозяйства.

ДДРБ в своей концепции выступает за рыночное пространство с одной денежной единицей, единой денежно-кредитной и валютной политикой.

Важное значение в концепции придается перестройке системы социальной защиты. Ставится задача заменить систему компенсаций и индексаций всех доходов системой адресной социальной помощи тем, кто в ней действительно нуждается, повысить зарплату работникам бюджетных отраслей, пересмотреть принятую корзину прожиточного минимума, изменить налоговую систему с целью перекладывания налогового бремени на работников с уровнем зарплаты выше средней и т.д.

Кроме того, в концепции подробно рассматриваются и предлагаются конкретные меры по приватизации и коммерциализации предприятий, проведению аграрной и жилищной реформ, стимулированию предпринимательства, кредитно-денежной политике.

Несмотря на четкость рассмотрения экономических проблем, в концепции имеется много спорных моментов. Они касаются проблем приватизации как по срокам и последовательности осуществления мероприятий, так и по их содержанию. Так, например, акционирование предприятий, которое должно проводиться по логике концепции на втором этапе реформы, реально уже предполагается на первом, поскольку будут создаваться холдинги, являющиеся держателями акций предприятий. Не раскрывается механизм акционирования. Нет ответа на вопросы: кто будет держателем контрольного пакета акций, если трудовой коллектив ограничен в правах на его приобретение? Почему нужно стремиться к продаже акций сравнительно небольшому количеству собственников? В концепции в полной мере не реализован провозглашенный принцип свободы. Это касается ограничений, которые авторы концепции вносят в свои положения. Ограничено, например, многообразие форм собственности (ставка делается в основном только на акционирование), другие формы приватизации при этом не упоминаются и не рассматриваются. Нереальны сроки осуществления намеченных мероприятий. Отдельные положения недостаточно обоснованы и противоречивы.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОГРАММЫ И КОНЦЕПЦИИ ДРУГИХ ПОЛИТИЧЕСКИХ ПАРТИЙ И ДВИЖЕНИЙ:

ПАРТИИ КОММУНИСТОВ БЕЛАРУСИ (ПКБ) -- исходит из господствующего положения госсобственности в экономике, укрепления колхозов и совхозов. Не отвергая приватизацию, ПКБ считает, что она должна проходить посредством передачи госсобственности в коллективную собственность приватизируемых предприятий. Партия не отвергает мелкую частную собственность, но вместе с тем поддерживает ограничения на рост доходов от частнопредпринимательской деятельности, выступает за перераспределение доходов от более богатых слоев населения в пользу более бедных;

БЕЛОРУССКОЙ СОЦИАЛ-ДЕМОКРАТИЧЕСКОЙ ГРАМАДЫ (БСДГ), образованной в 1991 г., -- схожи с установками БНФ (рыночная экономика, экономическая независимость, защита потребительского рынка республики, своя валюта). Вместе с тем гораздо большее значение социал-демократы придают социальной справедливости. В области приватизации БСДГ отстаивает идею образования народных предприятий;

ОБЪЕДИНЕННОЙ ДЕМОКРАТИЧЕСКОЙ ПАРТИИ БЕЛАРУСИ (ОДПБ), образованной в 1990 г., — провозглашают либеральное направление своей политики. Партия выступает за минимизацию государственного регулирования и за приоритет частной собственности, придерживается варианта бесплатной приватизации с наделением населения бонами;

ПАРТИИ НАРОДНОГО СОГЛАСИЯ (ПНС) и БЕЛОРУССКОГО НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КОНГРЕССА (БНПК) еще полностью не определились в своих экономических программах и платформах. Ясно одно: ПНС -- за народные предприятия, БНПК -- за восстановление разрушенных отраслевых связей путем создания международных производственных объединений.

Таким образом, НИ ОДНА из существующих политических сил в республике пока не имеет реального влияния на ход экономических реформ.
В настоящее время в РБ отсутствует консенсус различных социально-экономических и общественно-политических сил в определении характера будущего развития экономики. Республика до сих пор не имеет работоспособных стратегии и тактики проведения реформ и алгоритма выхода Беларуси из затянувшегося кризиса. Законы, которые приняты Верховным Советом РБ по преобразованию экономики, не имеют фундамента в виде какой-либо единой концепции или программы. Они противоречивы, разрознены, не взаимоувязаны между собой, построены во многом на ложных предпосылках, а поэтому бездействуют. Альтернативные концепции экономических реформ и перехода к рынку (Оппозиции БНФ, ДДРБ и др.) представляют собой программные заявления, не отвечающие на главный вопрос: что и как нужно делать, с помощью какого механизма осуществлять преобразования?

Как правило, в программах и концепциях в качестве важнейшей задачи республики на сегодняшний день определяют переход к экономике рыночного типа. Но при этом остаются нерешенными такие принципиальные вопросы:
-- Какую рыночную экономику создавать. Социально ориентированную или эффективно направленную. Опирающуюся на жесткое государственное регулирование или с минимальным участием государства. Направленную на открытость экономики или на политику закрытых дверей.
-- К какому типу рыночной системы нужно стремиться. К европейскому, азиатскому или латиноамериканскому.
-- Как будет осуществляться переход. Рассчитывая на собственные силы, или в составе славянского, Балтийского союзов, или в интеграции с Западом.
-- Кто будет субъектом рыночных преобразований, на какие социальные силы нужно при этом опираться.

VOX POPULI

НА ПУТИ К СОБСТВЕННОСТИ

Принят Закон "О разгосударствлении и приватизации государственной собственности в Республике Беларусь". Близится раздача приватизационных чеков. Анализ социологических данных, полученных группой ученых в составе доктора социологии Сергея Щавеля, доктора экономических наук Андрея Ракова, кандидата философских наук Анатолия Рубанова и автора данной статьи, показал, что большинство опрошенных за принцип уравнительности в распределении приватизационных чеков. Так, почти две трети (64%) опрошенных высказались за то, чтобы приватизационные чеки начислять всем, включая детей. Делать это, начиная с 18 лет, сочло целесообразным только 33%.

Не нужно ограничивать использование приватизационных чеков их прямым назначением (только для приватизации жилья, только для приватизации земли и т.п.) -- таково мнение 59% опрошенных. Разумнее позволять людям объединять средства различных чеков, перекладывать с одного чека на другой.

Особенно энергично выступают за это люди с повышенной экономической и социальной активностью: предприниматели, люди с высшим образованием, студенты.

Две трети опрошенных достаточно определенно высказались о направлениях использования приватизационных чеков. Как свидетельствует опрос, треть респондентов намерена использовать часть или даже все чеки на приобретение, строительство или улучшение жилья. 45% работников сельского хозяйства хотели бы использовать чеки на выкуп земли. Третьим по удельному весу направлением реализации чеков стало приобретение акций приватизируемых предприятий и ценных бумаг (17% к числу опрошенных). На четвертом месте -- реализация чеков для выкупа непосредственно предприятий (11,4%).

Подавляющее большинство опрошенных, заявивших о намерении приобрести акции, ценные бумаги или осуществить выкуп предприятия, среди предпринимателей (28% опрошенных), руководителей всех рангов (23%) и студентов (23%). Что касается предпринимателей (самой активной силы в процессе приватизации), то из них только 14% собираются вложить свои чеки в собственность в сельской местности, остальные предпочитают делать это в городах.

Наибольшую остроту приобрел вопрос о форме и субъекте приватизации предприятий государственной собственности. Так, 57% опрошенных высказались за необходимость выкупа предприятия его же работниками. За продажу акций только членам трудового коллектива, т.е. за создание закрытого акционерного общества на базе госпредприятия, высказались 48%, за открытое акционирование — 41%.

Сравнение с данными прошлых лет говорит о том, что, чем ближе и реальнее осуществление целей экономической реформы, тем резче и определеннее мнения и тем четче позиции.

Выкуп частным лицом госимущества одобрили в большей мере предприниматели (62,1%) и учащаяся молодежь (45,5%). И толькот28,2% рабочих, 20,3% служащих и ИТР индустриальной сферы отнеслись к этому положительно. О возможности приобретения госимущества частными лицами и иностранными предпринимателями ответили всего 1188 человек, из них 30% согласны на продажу госпредприятия частным лицам, а 31% -- иностранцам.

Большее число положительных ответов дали предприниматели (70%), работники торговли, бытового обслуживания и жилищно-коммунального хозяйства (43%), студенты (36%) и рабочие индустриальной сферы (35%).

Объективные расхождения мнений социальных групп о возможностях приватизации госимущества сказались на оценке ее методов. Так, половина опрашиваемых отрицательно относится к приватизации госсобственности через аукционы и конкурсы. Наибольшее число противников среди служащих и ИТР, индустриальной сферы (62,2%), рабб́чих (53,4%), работников торговли, службы быта (55,7%), так как отдают предпочтение выкупу предприятий трудовыми коллективами. Молодежь же, в частности студенты (30,7%), и предприниматели (69,0%) видят в приватизации через аукционы и конкурсы один из путей демократического распределения объектов собственности.

Одним из важнейших, определяющих степень понимания населением экономической реформы, является вопрос о доле государственного сектора в рыночной экономике. 44% ответивших высказались за необходимость оставить минимальное количество объектов государственной собственности -- до трети всего общественного достояния. 22% респондентов предлагали оставить 40% госсобственности, остальные 28% -- половину существующих объектов. Таким образом, большинство за необходимость параллельного развития государственной и частной собственности.

Между тем вопрос о доле государственного сектора в экономике необходимо рассматривать не вообще, а по отношению к объектам приватизации. Это, с одной стороны, объекты, подлежащие обязательной приватизации (торговля, стройорганизации, коммунальные услуги и т.п.), и с другой — крупные заводы, вузы, издательства, связь, транспорт и т.п. Именно со сложностью объективного (необходимость поэтапного процесса разгосударствления, связанного с различными объектами приватизации) и субъективного (слабая информированность, неподготовленность людей к участию в этих процессах) планов связан вопрос определения сроков существования государственного сектора в экономике.

Большинство населения, т.е. 42%, считает, что определенная часть госсобственности должна существовать всегда, 18% -- только до 3 лет, 19% -- до 5 лет, 14% -- до 10 лет, после чего ее должна заменить частная собственность.

Полученные данные нельзя интерпретировать однозначно, а лишь как тенденции изменений, происходящих в психологии и умонастроениях людей. Большое число не ответивших на вопросы, связанные с выкупом госсобственности, а также отказывавшихся вообще отвечать или заполнять анкеты (особенно среди сельских жителей), свидетельствует, с одной стороны, о слабой информированности людей, недостаточной готовности принять участие в приватизационных процессах, а с другой, о наличии в сознании людей как иллюзий о возможности обогатиться (без реального знания, как сделать это), так и стереотипов прошлого (недоверие к подобного рода мероприятиям, в результате чего изначально со стороны государства чудится обман).

Мнения о путях приватизации	1990г.	март 1992г.	сентябрь-октябрь 1992г.
1. За закрытое акционирование	34,5%	28,7%	47,9%
2. За участие в приватизации предприятия всех желающих (открытое акционирование)	22,0%	17,1%	41,2%
3. Затруднившиеся ответить	43,5%	64,2%	10,9%

Проведенное социологическое исследование показало: хотя большинство населения по-прежнему поддерживает курс реформ, в частности приватизацию государственной собственности, для успеха реформы крайне важно сделать сторонниками приватизации колеблющихся, неопределившихся. А для этого необходима продуманная правительственная политика, не допускающая незрелых социально-экономических решений, и широкая разъяснительная работа среди населения.

Роза Смирнова,
социолог, кандидат философских наук.

(Опрос населения республики по проблемам приватизации собственности осуществлялся по заказу Госимущества РБ на базе НИССИ.)



ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

Сергей ЛИНГ,
зам. председателя Совета Министров Республики Беларусь, председатель Госэкономплана РБ

НЕ БУДЕМ ТЕРЯТЬ ОПТИМИЗМА

Прошедший год показал, что экономическое равновесие в республике все же сохранилось и есть основание с определенной долей оптимизма смотреть на ближайшее будущее.

С привлечением широкого круга ученых и специалистов правительство проработало несколько возможных вариантов развития процессов в экономике в текущем году.

Общий подход -- это дальнейшее продвижение экономических реформ, естественно, с учетом специфики реальностей жизни нашей республики.

Недавно Верховным Советом РБ принят Закон о приватизации, который подводит нормальную правовую базу под преобразование государственной собственности в частную, коллективную, арендную и т.д. По прогнозам, к концу года на долю предприятий негосударственных форм собственности будет приходиться в торговле — 37%, бытовом обслуживании -- 30%, в промышленности — 25%. Расширятся новые формы собственности в сельском хозяйстве. К концу нынешнего года с учетом тенденции общее число фермерских хозяйств может достигнуть более 4 000.

Постепенное расширение на этой основе конкурентной рыночной среды с одновременным применением со стороны государства экономических регуляторов позволит примерно в 2-3 раза ослабить инфляционные процессы, затормозить рост цен на потребительские товары и продукцию производственного назначения.

Исходя из приоритетов, среди которых преодоление последствий Чернобыля, поддержка агропромышленного комплекса, конверсия оборонных предприятий и забота о материальном положении населения, главные цели на ближайшее будущее сводятся к следующему:

-- нормализовать производство;
-- придать устойчивый характер тем элементам его подъема, которые уже начали проявляться;
-- продвигать дальше экономические реформы и структурную перестройку экономики;
-- стимулировать эффективные инвестиционные проекты;
-- упорядочить денежное обращение;
-- ослабить инфляцию.

Не исключено, что могут появиться новые факторы, которые затруднят реализацию намеченного. Однако мы рассчитываем, что в 1993 году общий спад в экономике будет сокращаться. Валовой национальный продукт уменьшится лишь на 3,2% (т.е. примерно в 3 раза меньше снижения 1992 года).

На 4,5-5% сократится, по нашим оценкам, общий объем промышленного производства (в 2 раза меньше спада в 1992 году), начиная со второй половины года предвидится устойчивый прирост. Производство продукции сельского хозяйства вырастет на 2-3%, потребительских товаров -- на 3%.

На состояние экономики большое влияние будет оказывать политика цен. Одновременно с их либерализацией сохранится прямое регулирование цен на отдельные виды товаров, прежде всего хлебобулочные и молочные изделия, услуги, городской пассажирский транспорт, на топливо и газ, отпускаемые населению.

Для предприятий-монополистов государство расширит перечень продукции и установит предельные уровни рентабельности, которые, в свою очередь, будут дифференцированы в зависимости от конкретных условий функционирования этих предприятий.

Центральным звеном социальной политики будет проведение реформы оплаты труда. Государственное регулирование заработной платы будет осуществляться через систему налогов и пересмотр минимальной заработной платы. В целях сдерживания инфляции и регулирования доходов граждан намечается выдерживать соотношение между ростом цен и заработной платы в сложившейся пропорции примерно 1:0,7-0,75.

С учетом предполагаемого роста цен заработная плата, по оценкам специалистов, возрастет в 1993 году в 2,8 раза, средний размер пенсий -- в 4,6 раза.

При реализации проблемы жилья будет осуществляться постепенный переход от принципа распределения жилья к его зарабатыванию гражданами и коллективами, к полной оплате населением текущего содержания жилищного фонда, повышению возможности обеспечения себя жильем за счет существенного увеличения доли кооперативного и индивидуального жилищного строительства.

Во внешнеэкономической деятельности предполагается повысить экспортный потенциал, содействовать развитию международной кооперации. Иностранным инвестициям будет обеспечен режим наибольшего благоприятствования, сняты все ограничения на создание совместных предприятий, разрешена долгосрочная аренда земли и недвижимости инофирмам, продажа им нерентабельных предприятий, объектов сферы услуг, свободный вывоз или реинвестирование прибыли в приобретение сырья, материалов, оборудования, энергетических и других ресурсов. Снизится налогообложение совместных предприятий.

По прогнозным оценкам, внешнеторговый оборот увеличится в 1,3 раза и составит 2,4 млрд. долларов США.

Можно сказать, что в Республике Беларусь, несмотря на трудности, намечены пути выхода из тяжелого положения, в котором она сегодня находится в силу очень многих обстоятельств.

(Из выступления на Днях немецко-белорусской экономики в Бонне, 27 января 1993 года.)

Владимир КУРЕНКОВ,
Председатель Госкомпрома Республики Беларусь

ПРИНЦИПЫ НОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ

Научно-производственный потенциал белорусской промышленности по своей структуре сегодня представляет свыше одной тысячи крупных, средних и малых предприятий практически всех отраслей промышленности.

В их числе -- Минский тракторный завод и целый ряд сопутствующих производств (моторный, шестерен, автотракторных агрегатов, электрооборудования), Минский автомобильный завод, подшипниковый, автоматических линий, ряд станкостроительных, Минский завод электронно-вычислительных машин, заводы по производству полупроводниковых приборов и интегральных микросхем, на действующих радиозаводах производятся телевизионные приемники, радиоприемная аппаратура и устройства связи. В химической и нефтехимической отраслях -- крупные предприятия по производству искусственных волокон и полимерных материалов в Могилеве, Светлогорске, Новополоцке, выпуску минеральных удобрений и белков в Гомеле, Гродно, Мозыре, Новополоцке, по переработке нефти в Новополоцке и Мозыре, по выпуску шин в Бобруйске.

В недалеком прошлом технический и качественный уровень продукции белорусских предприятий стимулировал создание в республике наукоемких и ответственных производств. Центральные ведомства в Москве предпочитали размещать новые заводы, осуществляющие окончательную сборку, именно на территории Беларуси. В результате на долю республики в составе бывшего Союза при населении только 3,6% от общей численности приходилось 39% точной оптики, 23% радиопромышленности, 100% большегрузных автомобилей, 30% электронно-вычислительной техники, от 10 до 20% тракторов, металлообрабатывающих станков, промышленных роботов, подшипников, мотоциклов, минеральных удобрений, химических волокон, наручных часов и т.д.

Становление промышленного производства проходило с ориентацией не столько на местный, сколько на общесоюзный рынок, без учета республиканских интересов. Около 90% выпускаемой промышленностью продукции вывозилось за пределы республики. Такая "специализация" в общесоюзном разделении труда

ставит работу промышленности практически в полную зависимость от завоза сырьевых ресурсов.

В 1992 году промышленность республики выдержала тяжелое испытание, вызванное разрывом существовавших ранее между республиками и предприятиями производственно-хозяйственных связей, а также возникновением ряда межрегиональных конфликтов в других республиках СНГ. Даже в условиях резкого сокращения поставок из сырьевых регионов и громадной задолженности покупателей из стран СНГ по платежам за отгруженную продукцию ситуация в промышленности Беларуси остается управляемой.

При снижении производства (по сравнению с 1991 годом) в России и Казахстане на 30%, Украине -- 26% Беларусь имеет этот показатель на уровне 9%. В республике наиболее высокая в СНГ покупательская способность населения, удовлетворительная обеспеченность основными продуктами питания и потребительскими товарами. А с IV квартала 1992 года имеет место устойчивый подъем промышленного производства.

С учетом собственного опыта прошлого развития, примеров развития европейских государств правительством республики принято решение о необходимости структурной перестройки промышленности, переспециализации производства, определения в целом направления новой промышленной политики.

Основные моменты новой промышленной политики сводятся к следующим принципам:

1. Для республики нет более важной проблемы, чем поддержание и увеличение текущего уровня производства. Это определяет занятость населения, дает обществу необходимые для нормального функционирования продукты и товары.

К сожалению, надежды, что только экономические реформы смогут поднять уровень промышленности, пока не дали положительного результата. За один год рыночное пространство создать не удалось.

Наше производство никогда не работало с институтами рынка. Оно не приспособлено к ним. Монополизм, гигантизм, несбалансированность, дефицитность, низкое качество, устаревшие технологии... Такой комплекс не может нормально работать в рыночной среде. Происходит разрыв прежних хозяйственных связей и, как следствие, -- падение производства. Решение этой проблемы имеется. Необходимо обеспечить устойчивую производственную деятельность сравнительно небольшого количества "ключевых", определяющих производств, которые обеспечивают массовый, наиболее эффективный выпуск основных видов продукции в саморегулируемом режиме без каких бы то ни было команд и указаний.

Сегодня первостепенная задача государственных органов -- помочь создать такие производства на базе тех, что уже имеются в Беларуси. Они станут опорой для множества самостоятельных производителей. Это могут сделать крупнейшие объединения предприятий, созданные в рамках антимонопольного законодательства. Это будет своего рода "первая шеренга" обновленной промышленности -- технологические корпорации, зарекомендовавшие себя в развитых странах как наиболее устойчивые и эффективные производители массовой продукции.

2. Вся мощь государственных возможностей инвестирования направляется для интенсивного развития приоритетных направлений республиканской промышленности.

В основу положено разумное свертывание ресурсоемких и интенсивное развитие наукоемких производств, обеспечивающих рост экспортного потенциала выпускаемой продукции и удовлетворение потребностей самой республики.

Для ослабления экономической зависимости от других государств предпринимаются меры по экономии всех видов ресурсов и развитию самообеспечения республики продукцией, товарами и материалами за счет кооперации между белорусскими предприятиями.

К числу таких базовых направлений следует отнести развитие станкостроения. В настоящее время заводами этой отрасли выпускаются практически все виды станков: шлифовальные, фрезерные, строгальные, протяжные, агрегатные, автоматические линии, токарные полуавтоматы, многооперационные станки типа "обрабатывающий центр" и гибкие модули.

Программа развития станкостроения предусматривает сохранение и дальнейшее развитие его как отрасли, обеспечивающей техническое перевооружение машиностроительной, приборостроительной, металлообрабатывающей и других отраслей промышленности, уменьшение зависимости экономики республики от других государств и факторов. Заводы отрасли имеют определенный опыт сотрудничества с зарубежными партнерами.

3. Вхождение в насыщенный высококачественными товарами международный рынок связано не только с задачей создания конкурентоспособной продукции, но и с признанием предприятий республики надежными партнерами, способными четко реагировать на требования потребителя и действовать в соответствии с его интересами, что обеспечивается наличием на предприятиях сертифицированных систем качества, соответствующих международным требованиям.

Речь идет о необходимости создания в кратчайшие сроки фонда международных и национальных зарубежных стандартов развитых стран, технических норм Европейского экономического сообщества, а также приведения действующих нормативно-технических документов в соответствие с требованиями международных организаций по стандартизации -- ИСО и МЭК, а также немецкого института стандартизации (DIN).

При этом надо учесть, что вряд ли удастся обеспечить состязательность только за счет внутреннего рынка. Конкуренция на внутреннем рынке, даже там, где она возможна, будет ориентирована на свой, "доморощенный", уровень качества, который намного ниже мирового. На внешнем рынке возможности выбора потребителя несравненно шире, конкуренция острее, требования -- жестче. Основной путь -- разрушение барьеров между национальным и мировым рынком.

4. Большая роль в увеличении конкурентоспособности продукции принадлежит вложениям иностранного капитала, организации совместных предприятий. Но пока лишь немногие из большого количества созданных СП работают. Иностранные партнеры не идут на крупные инвестиции, вкладывают средства в первую очередь не в производство, а в оказание посреднических, рекламных, коммерческих услуг. Наметилось и стремление разместить у нас экологически вредные производства.

Республика Беларусь рассчитывает на более активную позицию западных предпринимателей в кредитовании взаимовыгодных производств. Нам нужны долгосрочные кредиты под низкий годовой процент и с началом выплат через 5-8 лет. Мы планируем использовать их как инвестиции в приоритетные направления развития промышленности. Использование кредитов правительство намерено строго контролировать. Валюта будет вкладываться в те отрасли и предприятия, которые за счет развития экспорта способны рассчитаться за кредит.

К их числу могут быть отнесены программы технического перевооружения предприятий и производств, обеспечивающих базу для развития промышленности (предприятия нефтехимии, электроники, станкостроения), а также программы, имеющие важное социальное значение (микробиология, транспорт, средства связи, медицинская техника).

Уже предпринят ряд конкретных шагов по совершенствованию нефтехимических производств -- созданию в 1993-1998 гг. комплекса глубокой переработки мазута в г. Новополоцке и Мозырском нефтеперерабатывающем заводе.

Намечаются реконструкция с целью расширения и освоения производства полиэтилена низкого давления, лиламина, расширение выпуска полиэтилтерефталатов, полиэфиров, кордного производства, синтетических пленок пищевого назначения. Планируется создание мощностей по выпуску витамина "С", кровезаменителей "Рондекс" и инъекционных растворов, сердечно-сосудистых, противоязвенных и антидиабетических препаратов нового поколения. Намечаются техническое перевооружение и реконструкция заводов по организации и расширению производства медной продукции, легированного проката и тонкого листа, по организации производства современной электронной базы для новых поколений ЭВМ, телевизоров, техники связи, радиоаппаратуры, кинескопов, жидкокристаллических экранов. Одной из программ, имеющих важное социальное значение, является освоение производства автобусов двух типов: городского и междугородного совместно с немецкой фирмой "Неоплан" ("Neoplan").

Осуществляемая в республике структурная перестройка всего промышленного комплекса, конверсия оборонных производств создают хорошие условия для взаимовыгодного международного сотрудничества Беларуси со странами ближнего и дальнего зарубежья.

Адрес и контактные телефоны Госкомпрома Республики Беларусь: 220099, г.Минск, ул.Казинца, 2.
Тел.: (0172) 24-61-12, 24-95-95
Факс: (0172) 24-87-84

ПЕРСПЕКТИВА

А ЕСТЬ ЛИ ДРУГИЕ ВОЗМОЖНОСТИ?

Беларусь — периферия в мире-экономике, но у нашего государства есть шанс стать процветающим, если вовремя будет сделан правильный выбор модели ориентации национальной экономики.

Суровый опыт выживания в условиях кризиса экономики заставляет перейти от политики эмоциональных импровизаций к политике, построенной на тщательном анализе переживаемой ситуации и последствий экономических реформ. Среди таких "судьбоносных" проблем -- выбор модели внешнеэкономической ориентации национальной экономики Республики Беларусь.

Теория мирового хозяйства, проанализировавшая огромный фактологический материал последнего тысячелетия, утверждает, что мировая экономика имеет структуру ячеек и состоит из относительно обособленных и самодостаточных крупных межгосударственных экономических комплексов, получивших название "мир-экономика". Мир-экономика включает в себя центр, сосредоточивший наиболее эффективные и прибыльные отрасли и сферы деятельности (прежде всего мировую торговлю, финансовые операции, высокие технологии, услуги), позволяющие программировать и контролировать экономическое развитие периферии. Для центра характерны более высокий уровень качества жизни, большая и ярче выраженная социальная дифференциация, высокая интенсивность хозяйственной жизни, всемирный характер экономических связей. Периферии свойственны преобладание первичных и вторичных секторов экономики (сельскохозяйственные и добывающие отрасли, обрабатывающая промышленность), экономическая и политическая зависимость от центра, относительно более низкий уровень качества жизни, меньшая социальная дифференциация, более низкая интенсивность хозяйственной жизни и преобладание связей с центром, а не с другими мирами-экономиками.

Беларусь в разное время являлась периферией двух миров-экономик. До XVIII века она была сельскохозяйственной периферией западноевропейского мира-экономики. Позже и до настоящего времени является периферией российского мира-экономики. Периферийный характер хозяйства республики подтверждается прежде всего его структурой (преобладанием первичного и вторичного секторов экономики), финансовой, экономической и политической зависимостью от России, пророссийской ориентацией экономических связей, относительно более низкой, чем в центре, социальной дифференциацией, уровнем и темпом хозяйственной жизни. Так как структуры миров-экономик и строение ячеек мирового хозяйства очень устойчивы -- сохраняются в течение столетий -- весьма проблематично в ближайшей перспективе изменение периферийного статуса Республики Беларусь в системе мирового хозяйства. Но периферийность положения имеет не только недостатки, есть и преимущества: экономическая жизнь более устойчива и спокойна, меньше противоречий и социальных конфликтов, что и подтверждается сегодняшней ситуацией в Беларуси. Положительным примером в этом плане может служить также Швеция, которая последние 500 лет образует периферию западноевропейского мира-экономики.

Функционирование Беларуси в системе хозяйственного комплекса бывшего СССР (т.е. в рамках российского мира-экономики) при тоталитарном режиме привело к формированию на территории республики экономики, чрезмерно замкнутой относительно мирового рынка. При этом даже то, что вывозилось за рубеж, практически экспортировалось не непосредственно белорусскими предприятиями, а бывшими центральными союзными структурами, расположенными на территории РБ (см. график). Особенность экономики Беларуси -- высокая степень ее интеграции с экономикой других республик бывшего Союза, и прежде всего Россией, на долю которой приходится 70% белорусского экспорта. В топливно-энергетическом балансе республики основную часть составляют ввозимые из России нефть, газ, уголь. Машиностроение и металлообработка используют завозимые из России и Украины черные и цветные металлы. Работа легкой промышленности, особенно текстильной, зависит от ввоза хлопка, пряжи, шерсти, красителей и других материалов. Хозяйство республики находится в большой зависимости от поставок из других стран СНГ цемента, лесоматериалов, оборудования, комплектующих изделий и другой важной продукции.

На протяжении длительного времени под воздействием бывшего союзного центра в республике создавались крупные производства, рассчитанные на обеспечение потребностей других республик. Те отрасли промышленности, которые должны были обеспечивать потребности республики и сбалансированность ее экономики, не получили достаточного развития. Нынешняя структура машиностроительного комплекса (он занимает 1/3 объема промышленного производства РБ) сориентирована в основном на вывоз продукции из республики. Из общих объемов промышленного производства на покрытие нужд внутреннего рынка направляется немногим более 40%. Вместе с тем машиностроение Беларуси не приспособлено к удовлетворению потребностей традиционных отраслей республики -- сельского хозяйства, легкой, пищевой, деревообрабатывающей промышленности.

Имея мощный машиностроительный комплекс, республика завозит зерноуборочные комбайны, свеклоуборочные машины, машины для внесения в почву минеральных удобрений и извести, косилки, пресс-подборщики, доильные установки и ряд других машин. Не производятся машины для комплексной механизации возделывания и уборки льна, практически не выпускаются прогрессивные виды оборудования для легкой, пищевой, деревообрабатывающей промышленности.

В отраслях тяжелой промышленности сконцентрировано более 80% стоимости основных производственных фондов, в том числе в машиностроении, химической и нефтехимической промышленности -- свыше 50%.
На долю перерабатывающих отраслей, входящих в агропромышленный комплекс /пищевая промышленность/, приходится только 6,2% основных фондов, на долю легкой промышленности -- 7,4%, промышленности стройматериалов -- 3,8%, лесной и деревообрабатывающей -- 3,2%.

Остается невысокой также значимость машиностроения

в насыщении потребительского рынка республики. Аналогичное положение в химической промышленности РБ, которая составляет 10% промышленного производства республики. При значительном объеме производства, положительном сальдо ввоза-вывоза химических материалов химическая промышленность Беларуси на 2/3 базируется на поставках химической продукции из других регионов СНГ. Можно констатировать, что сегодня промышленность республики не в полной мере нацелена на выпуск товаров народного потребления. Поэтому многие товары приходится завозить в республику в больших объемах. В первую очередь -- легковые автомобили, стиральные машины, магнитофоны, электроутюги, пылесосы, швейные машинки, электробритвы, фотобумагу, авторучки, карандаши, мыло и синтетические моющие средства. В целом же баланс по товарам народного потребления характеризуется тем, что вывоз их превышает ввоз более чем на 6%.

Сельское хозяйство, занимая одно из центральных мест в экономике республики, обеспечивает потребности Беларуси только в мясе, молоке, яйцах и картофеле. Часть его продукции поступает в другие регионы СНГ. В свою очередь республике приходится завозить зерно, хлопок, шерсть, бахчевые, цитрусовые, сахар, чай, растительное масло, табак. Объемы ввоза и вывоза продукции агропромышленного комплекса примерно совпадают. Особо важны для Беларуси закупки зерна, которые ежегодно составляют около 3,5 млн. тонн. Весьма остро стоит проблема обеспечения хозяйства республики хлопком и шерстью, растительным маслом и сахаром. Этой продукции в Беларуси практически нет. Республика находится в зоне рискованного ведения плодово-овощного хозяйства, а потребность в плодоовощной продукции удовлетворяется лишь на 60%.

Характерная особенность участия Беларуси в межрегиональном обмене внутри бывшего СССР -- это использование весьма далеких от реально сложившихся в мировом экономическом хозяйстве цен. Занижены цены на сырье и энергоносители, доля поставок которых в РБ весьма значительна. В результате длительно существовавшей технологической ориентации белорусских предприятий на "дешевое" сырье было сформировано крайне неудачное с точки зрения выхода на внешние рынки ресурсоемкое направление развития промышленной базы республики. Деформация системы ценообразования создавала искусственные тепличные условия для сбыта материалоемкой продукции предприятий Беларуси внутри российского мира-экономики и снижала конкурентоспособность на мировых рынках.

Такова краткая характеристика места белорусской периферии в российском мире-экономике. Имея определенные преимущества относительно иных периферийных регионов (относительно высокий уровень развития первичных и вторичных отраслей хозяйства), республика тем не менее жестко привязана к своей экономической нише и ограничена в маневре на внешних рынках.

Происшедшие за последние пять-семь лет перемены, на первый взгляд, поколебали монолитность российского мира-экономики и породили ряд иллюзий относительно возможности быстро покинуть его и с гордо поднятой головой войти в мировое сообщество на правах равноправного члена.

В действительности же речь может идти только о том, периферией какого мира-экономики может стать Беларусь. Прежде всего хочется помечтать о превращении республики в периферию европейского мира-экономики. И надо отметить, что имеется ряд благоприятных факторов, способствующих тесным контактам республики и европейского центра. Это прежде всего определенная общность истории. Далее, это некоторая схожесть менталитетов. Территориальная близость, религиозная совместимость и эмоциональная ориентированность на Запад -- тоже сближающие факторы. Однако факторы, противодействующие превращению республики в периферию европейского центра, гораздо более мощные. К ним следует отнести: историческую интегрированность в российский ареал; технико-экономическую несовместимость и разнонаправленность стратегических и тактических интересов.

На второй группе факторов следует остановиться поподробнее. Преобразование Беларуси в периферию западноевропейского мира-экономики предполагает полную переструктуризацию хозяйства РБ и огромные капиталовложения в белорусскую экономику, отсутствующие и у республики, и у центра западноевропейского мира-экономики. Ввиду экономических проблем и низкой эффективности сельского хозяйства Беларуси весьма проблематично восстановление и прежнего положения республики в качестве сельскохозяйственного придатка Европы. Взаимодействие европейского центра и республики по линии первичных (сельскохозяйственных, агросырьевых) отраслей разнонаправлено: еще долгое время республика будет выступать как потребитель, а не как партнер, обеспечивающий центр и иные периферии в рамках европейского разделения труда. Экспорт химической продукции (и прежде всего удобрений) сдерживается неразвитостью транспортной инфраструктуры (развитой по меркам российского мира-экономики и отсталой по стандартам западноевропейского). Экспорт продукции машиностроения ограничивается как невысоким качеством, так и невстроенностью машин и оборудования, производимых в республике, в технологические цепочки западноевропейского мира-экономики. Одним словом, взаимоотношения с центром на уровнях вторичных (промышленных) и третичных (научно-информационных) отраслей никак нельзя назвать равноправными и взаимообогащающими. На сегодняшний день мы можем только получать нечто от Европы, а обогатить ее -- увы! Отсюда и разнонаправленность интересов: нас будут использовать, не давая встать вровень.

Около 60% продукции, производимой в республике, вовлекалось в межрегиональный обмен внутри бывшего СССР и только 4% вывозилось за его пределы.
Беларусь вывозит в другие республики СНГ 47% производимой продукции промышленности, в том числе 75% -- продукции химической и нефтехимической, 66% — машиностроения, 35% — легкой, 20% — пищевой промышленности.
В другие регионы вывозится 81% общего производства грузовых автомобилей, 74% тракторов, 90% скреперов и экскаваторов, 73% металлорежущих станков и т.д.
При обеспеченности населения потребительскими товарами машиностроения по нормам рационального потребления на 50 -- 65% за пределы республики поставляются около 90% всего выпуска бытовых холодильников, почти 80% телевизоров, около 62% радиоприемных устройств.
Сельское хозяйство обеспечивает 22% валового общественного продукта и 19% национального дохода.
Вывозится порядка 20% мяса, 25% молока и 27% картофеля.

Окончание на стр. 23.



МИЛЛИОН - НЕ РОСКОШЬ, А СРЕДСТВО...

Нашему обществу необходимы богатые и очень богатые люди.

И это важно понять всем. Особенно бедным.

Любое государство богато, если богаты его граждане. А граждане богаты в среднем, если есть достаточная прослойка богатых людей, которые располагают свободным капиталом для расширения производства или открытия нового дела. В высокоразвитых странах около 1% населения относится к миллионерам. На такую сумму долларов у них имеется имущество (машина, мебель, дом) и денежные активы (сбережения, акции, облигации). Но только четверть из них обладают миллионом долларов свободных активов, которые легко можно пустить в дело.

Если Республика Беларусь не на словах, а на деле встала на путь рыночных преобразований, на путь создания общества богатых граждан, то правительство, да и все граждане республики должны заботиться о создании класса миллионеров. Уже лет через десять в Беларуси должно быть хотя бы 20 тыс. миллионеров (0,2% от всего населения), достояние которых оценивалось бы в 1 млн. в долларах, а не в инфляционных рублях или рубелях. Причем из них около 10 тыс. человек должны иметь 1 млн. долларов в активах предприятий.

Кто же потенциально может стать миллионером в РБ за столь короткий исторический срок? Анализ возможностей различных групп деловых людей в условиях становления рыночных отношений позволяет ориентировочно так определить их структуру и численность:

- директора (и их заместители) промышленных предприятий всех видов собственности -- 5000 чел.;
- управляющие крупными сельскохозяйственными ассоциациями или кооперативами, фермеры с земельным наделом свыше 100 га -- 1000 чел.;
- управляющие и члены правления коммерческих банков, бирж, страховых компаний, торговых домов, ресторанов, крупных магазинов и др. коммерческих организаций -- 2000 чел.;
- прочие деловые люди -- 1000 чел.

Расчеты показывают, что наибольшие шансы стать настоящими миллионерами есть у директоров средних и крупных предприятий, преобразованных в акционерные общества, у председателей совхозов и колхозов, которые преобразованы в ассоциации крестьянских и фермерских хозяйств, у членов правления бывших государственных, а ныне коммерческих банков, страховых компаний, ресторанов, гостиниц, крупных магазинов.

Шансы новых коммерсантов не столь велики, как обычно думают. Очень тяжело за 7-10 лет, в условиях дорогого кредита, создать с нуля новое дело, приносящее высокие доходы. Даже такой гигант в новых коммерческих структурах, как концерн НИПЕК, ничтожно мал по сравнению с государственными акционерными нефтяными компаниями.

Теперь вопрос: как наши промышленные, сельскохозяйственные и коммерческие генералы практически с нуля через 7-8 лет смогут стать миллионерами? Для этого им нужно, начиная с 1993 г., определившись со своей долей имущества в управляемых ими производствах, начать ежегодно ее удваивать:

1993 г. . . . . 10 000$
1994 г. . . . . 20 000$
1995 г. . . . . 40 000$
1996 г. . . . . 80 000$
1997 г. . . . . 160 000$
1998 г. . . . . 320 000$
1999 г. . . . . 640 000$
2000 г. . . . . 1 000 000$

Только ведя такую финансовую политику, можно с 10 тыс. долларов нарастить свой капитал до 1 млн. долларов к 2000 году.

Можно ли этого достичь лишь за одну заработную плату, даже директорскую? Однозначно -- нет. Даже получая 100 $ в месяц (что эквивалентно зарплате в январе 1993 года в 50 000 рублей) и расходуя 50% из них, директор за 8 лет может накопить только 50 000 $.

И чтобы достичь намеченной цели на своем предприятии, нужно создать новую систему стимулирования труда и распределения доходов путем:

- внедрения системы оплаты труда в коллективе за конечные результаты, оговорив постоянный рост директорской зарплаты по отношению к средней по предприятию с 1:4-5 в настоящее время до 1:10-15 в последующие годы, при обеспечении доходов рабочих выше среднего по соответствующей отрасли в республике;
- внедрения системы акционирования производства, или на государственных предприятиях -- вкладывание прибыли в именную собственность работников; далее свои акции или паи направлять в высокорентабельные производства;
- привлечения кредитов для расширения производства, в том числе под свое имя как физических лиц под залог акций.

Но приведет ли такая система стимулирования к намеченным целям?

Первое условие -- переход на контрактную систему оплаты на управляемом предприятии или организации. В контракте руководитель оговаривает коэффициент оплаты своего труда в зависимости от средних доходов работников управляемого им предприятия. В настоящее время коэффициент оплаты труда руководителей в 3-5 раз выше среднего по предприятию и правильно отражает напряженность и продолжительность труда руководителей, но никак не связан с эффективностью производства. Руководители убыточного и высокоприбыльного предприятий в настоящее время имеют почти одинаковые коэффициенты оплаты труда, что крайне неверно.

Работники любого предприятия оценивают эффективность производства прежде всего через свои суммарные доходы, получаемые в виде заработной платы, премий, дивидендов, а не по другим производственным и экономическим показателям. Следовательно, и оценка вклада руководителя должна прямо зависеть от доходов работников. Но получать устойчиво высокие доходы на любом предприятии в рыночных условиях можно, только выпуская конкурентоспособную и высокорентабельную продукцию (или услуги).

В общем виде количественно определить коэффициент оплаты труда руководителя можно так: если средний доход работников данного предприятия на уровне среднеотраслевого -- коэффициент оплаты для руководителя может находиться в пределах 5-10 раз от этой величины, в зависимости от численности работников; с отрывом доходов работников предприятия от среднеотраслевой увеличивается коэффициент оплаты руководителей по прогрессивной шкале, т.е. коэффициент оплаты должен расти быстрее, чем разница в оплате труда работников.

На высокодоходных предприятиях с численностью свыше 1 000 человек коэффициент оплаты труда руководителя может составлять 15-20 от среднего дохода работников. Такое соотношение соответствует оплате труда управляющих промышленных компаний Западной Европы, Японии и США.

И все-таки, даже такая зарплата не сделает руководителей миллионерами в ближайшие десять лет. Высокая заработная плата -- это только первое условие для роста капитала руководителя.

Второе условие -- вкладывание своих свободных денежных средств в активы производства и получение на них высоких дивидендов.

Например, имея в результате приватизации предприятия в 1993 году акций на сумму 10 000 $, директор должен ежегодно не менее 50% своих доходов в виде заработной платы и премий вкладывать в расширение производства. И получая на этот общий годовой капитал дивиденды, снова вкладывать их в дело.

Расчеты, приведенные в таблице 1, показывают, что только такая инвестиционная политика, жесткий выбор и обоснование объектов инвестирования могут привести к увеличению первичного инвестиционного капитала за 8 лет в 26 раз.

Стоит учитывать и такой фактор роста капитала, как рыночная стоимость акций. Если рентабельность предприятия в 2000 году будет 30%, то рыночная стоимость акций руководителя при среднеотраслевой рентабельности в 15% составит не 260 000 $, вложенных в производство, а 520 000 - 600 000 $.

Как видно из расчетов, и второе условие не дает воз-

Рост инвестиционного капитала руководителя по годам в тыс. долларов

Годы	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Инвестиционный капитал на начало года	10,0	13,8	19,6	29,1	44,3	60,3	97,9	158,5	258
Часть заработной платы, вложенная в инвестиции	0,6	1,3	2,8	5,0	9,0	15,0	24,0	40,0	
Общий капитал за год	10,6	15,1	22,4	34,1	53,3	75,3	121,9	198,5	
Дивиденды на капитал из расчета 30% годовых	3,2	4,5	6,7	10,2	16,0	22,6	36,6	59,5	

можности достичь поставленной цели -- в 1 млн. долларов. Нужно искать другие источники роста капитала. Вот тут и пригодится третье условие -- получение крупного кредита и вложение его в высокорентабельное производство.

Как нарастить капитал в 400 тыс. долларов, получив кредит в 100 тыс. долларов на 8 лет под 10%, видно из таблицы 2.

Достичь намеченной цели можно, только используя все три условия роста капитала: росте заработной платы, вложение почти всех своих доходов в высокорентабельное производство, получение личного кредита под инвестиции.

Конечно, для налаживания этой системы руководителю предприятия или организации потребуется принимать сотни конкретных решений, постоянно делать их тщательный экономический анализ, искать высокоэффективные производства или способы рационализации действующих технологических и производственных процессов. Путь непростой, но систематическая работа в рамках предложенной системы должна привести к достижению поставленной цели.

Вот мы вновь пришли к хорошо известному: стать миллионером -- сложно и трудно. Требуются не только одержимость и упорство, но и умение, чувство нового.

Из этих рассуждений можно сделать и другой вывод: стать миллионером только на голой спекуляции почти невозможно, да и украсть такую сумму (по нашим временам более 500 млн. рублей) также очень маловероятно. Это для новоявленных коммерсантов, к которым применима народная мудрость -- как пришли деньги, так и ушли. Легко пришли -- легко и ушли. Это подтверждает и практика: зарабатывая относительно большие деньги, нувориши почти не вкладывают их в дело, а прогуливают. При такой психологии миллионером не станешь. Миллионер в бизнесе -- трудолюбивый, целеустремленный, экономически грамотный, с большой интуицией человек, к тому же способный руководить людьми.

Для того чтобы процесс становления миллионеров в нашем государстве пошел, нужно создать в обществе экономические и социально-психологические условия: предоставить предприятиям и организациям право самостоятельно устанавливать систему оплаты труда работников и использовать прибыль, исключить налогообложение инвестиций, чтобы стимулировать предпринимателей вкладывать свои средства в расширение производства.

В социально-психологическом аспекте -- должно измениться отношение населения, и прежде всего работающих, к своим руководителям. В рыночных условиях заработная плата и другие доходы самих рабочих прямо связаны с умелым руководством предприятием. Поэтому не мешало бы на каждом предприятии и в каждой организации на конкретных фактах и цифрах показать связь между доходами работающих и вкладом руководителя. При плохом руководстве неизбежны убытки и низкая заработная плата. И напротив, активный руководитель может обеспечить высокую рентабельность производства и высокие заработки работающим. Но в то же время рабочие должны понимать, что высококвалифицированному руководителю нужно много платить, чтобы удержать его на данном производстве.

Нормальное правительство должно понимать значение хозяйственных руководителей в становлении рыночной экономики. Легко подсчитать, что 10 тысяч отечественных потенциальных миллионеров за 7-8 лет вложат в экономику республики 10 миллиардов долларов! Эта цифра намного больше иностранных кредитов, полученных по государственной линии. Кроме того, как показывает весь наш предыдущий социалистический опыт, отдача частных вложений будет в несколько раз выше вложений по государственным кредитам. Отсюда правительство четко должно определить свои приоритеты -- вначале всемерно поддерживать местных предпринимателей, прежде всего в лице руководителей работающих госпредприятий, а уж затем привлекать иностранные капиталы.

Кроме рабочих и правительства, всем слоям населения также придется пересмотреть свое отношение к богатым руководителям производства. Здесь очень простая логика -- у высокооплачиваемого руководителя высокооплачиваемые и специалисты, и рабочие. Те, в свою очередь, платят высокие налоги на свои доходы, а из этого следует, что можно резко поднять оплату и государственным служащим, и пенсионные выплаты пенсионерам. Т.е. все слои общества материально заинтересованы в появлении большого слоя миллионеров. Они, как локомотивы, тянули бы за собой всех остальных -- своих заместителей и специалистов, рабочих ... и далее -- пенсионеров и госслужащих.

Уже идет отработка описанной системы на нескольких государственных (пока) промышленных предприятиях, хозрасчетных организациях и коммерческих предприятиях.

Рост капитала руководителя за счет кредита в тыс. долларов

Годы	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Инвестиционный капитал на начало года	100	110	125	171	206	248	298	357	408
Дивиденды на капитал, из расчета 30% годовых	30	43	62	51	62	74	89	107	120
Выплаты % по кредиту	10	9	8	8	10	12	15	28	--
Выплата кредита	10	9	8	8	10	12	15	28	кредит выплачен

Борис Кобриков,
кандидат экономических наук.
Телефон для контакта: (0172) 31-99-77

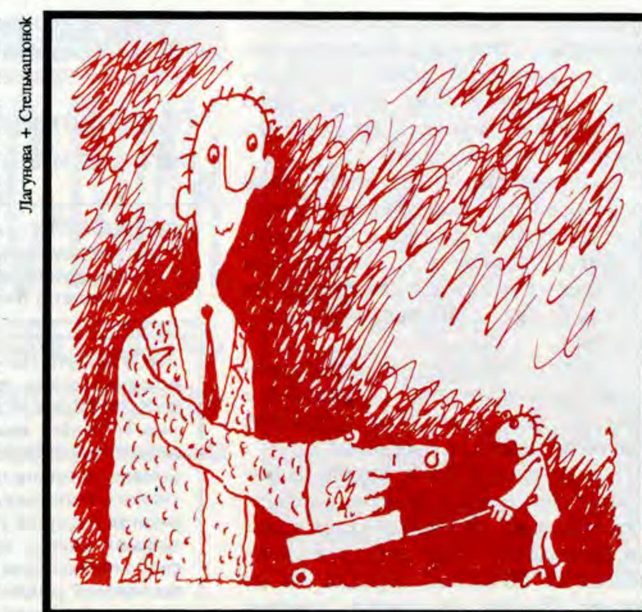
МУДРЫЕ ШЕФЫ
И СТРОПТИВЫЕ ЛИДЕРЫ

Предприниматели -- достаточно большая и разнообразная группа людей, к которым с самого начала их появления приковано пристальное и критичное внимание общественности и средств массовой информации. Неординарность и даже феноменальность деятельности наших предпринимателей обусловлена уникальной, сложной и непредсказуемой экономико-политической обстановкой в республиках бывшего СССР.

Тактика и методы работы отечественных предпринимателей сплошь и рядом расходятся с описанными в классических работах (например, у М.Мескона в "Основах менеджмента") либо являются уникальными. Именно на эти особенности мы обратили внимание, знакомясь с деятельностью более чем 50 коммерческих организаций и их руководителей.

Начнем с того, что большинство предпринимателей справедливо считают, что коммерческая организация есть не что иное, как среда для реализации предпринимательской идеи, и, учитывая преимущества коллектива профессионалов перед сочетанием всех ролей в одном лице, отдают предпочтение созданию зарегистрированных по всем правилам юридических структур, а не просто частных фирм. Вот тут и зарыта собака! Именно с этим связано большинство проблем и затрат интеллектуальных ресурсов предпринимателей. Типична ситуация, когда предприниматель, оказавшись во главе организации, значительную часть времени и сил отдает руководству организацией, обучению кадров, личному участию в работе структурных подразделений, решению внутриколлективных проблем и т.п. В итоге снижается ценность предпринимателя как такового, он на глазах депрофессионализируется... Перегруженный ум не способен выдавать идеи, увлечение внутренними проблемами делает его невосприимчивым к изменениям в макроэкономических процессах.

Существует, правда, и другая крайность -- когда организатор (или автор идеи) предприятия находится в стороне от внутренних проблем. Это получается, как правило, за счет делегирования значительной доли полномочий и ответственности менеджерам. В результате -- очень характерный "отрыв" выдвигаемых им идей от реальных ресурсов и потенциала организации. Такая ситуация живо критикуется коллективом, снижает авторитет руководителя и сводит на нет его творческие усилия.


Лагунова + Стельмашонок

Чаще всего генератор идей на фирме -- ее руководитель (руководители). Однако идеи, предлагаемые к реализации, претерпевают такие изменения на пути к воплощению где-то между руководством и непосредственными исполнителями, то есть на уровне менеджеров, экспертов и т.п., что в итоге их с трудом узнает сам автор. Дело в том, что все эти специалисты либо оптимизируют и модернизируют процесс реализации идеи, либо тормозят и видоизменяют его в худшую сторону.

Несмотря на важное значение сотрудников среднего звена, их качественный состав в большинстве фирм весьма слаб. Причин для этого достаточно. Это и относительно невысокая оплата труда, и навязчивый некомпетентный контроль, снижающий инициативность, и, наконец, отсутствие всякой кадровой политики на фирме. Последняя проблема общая для многих коммерческих организаций и влечет за собой множество негативных последствий из-за того, что люди, привлекаемые для работы на фирме, по многим параметрам либо не подходят для этой РАБОТЫ, либо для работы на ЭТОЙ фирме.

Иногда кадровые проблемы частично решаются за счет налаженной системы обучения сотрудников в рамках фирмы. Сплошь и рядом профессиональные навыки приобретаются в процессе работы, и круг требований сводится к порядочности, пунктуальности, исполнительности и т.п.

Беседуя с руководителями и сотрудниками ряда минских фирм, мы с интересом обнаружили проявление такого понятия, как "Корпоративный Дух" (либо "Преданность Фирме"), что довольно ново для нашего общества. Его отечественный вариант формулируется так: дружественность коллектива к формальному лидеру и идее фирмы. И поскольку это понятие для нас ново, каждый руководитель и заинтересованный бизнесмен по-своему воспитывает и поддерживает на фирме пресловутый Дух Корпорации. Простейший пример -- материальная заинтересованность сотрудников в своей фирме. Однако часто этого бывает недостаточно. Тогда мудрые руководители придумывают новые способы либо черпают идеи из классических источников по менеджменту. Мы обнаружили несколько систем гарантий занятости и социальной защиты сотрудников, различные способы поощрения творческих способностей сотрудников (с точки зрения создания благоприятной атмосферы на фирме для самовыражения и профессионального роста сотрудников) и, наконец, ряд мер для поддержания просто дружественной обстановки в коллективе, что, на наш взгляд, самое важное и значительно усиливает творческий потенциал фирмы.

Остановимся на описании еще одной, специфической, но очень характерной ситуации для отечественных коммерческих организаций.

Типичная ситуация. В некую фирму на ответственную работу принимается инициативный энергичный специалист (чаще всего в областях коммерческой работы, организации производств и рекламы). Творческий подход сотрудника поощряется и стимулируется. Однако через некоторое время сотрудник начинает проявлять активность, не соответст-

вующую занимаемому положению на фирме. Ситуация часто перерастает в конфликт между сотрудником и руководством фирмы либо коллегами по работе. У этой проблемы несколько аспектов.

1. Прогрессирующая творческая энергия на определенной стадии требует изменения статуса сотрудника.

2. Как следствие п.1: лидирующее положение руководителя фирмы не всегда бывает стабильным и постоянным.

Конечно, каждый руководитель выходит из конфликтной ситуации по-своему. Вот несколько примеров удачного решения проблемы п.1.

Руководство фирмы А пошло на создание нескольких дочерних структур, опираясь на выдающиеся успехи нескольких сотрудников в определенных областях, передав им не только бразды правления новыми фирмами, но и значительную часть средств для расширения и углубления работы.

Фирма Б практикует создание внутриструктурных подразделений с особым статусом, обеспечивающим чрезвычайную самостоятельность и максимально подчеркивающим творческий потенциал локального лидера.

Что же касается п.2, то наиболее частой ошибкой руководителей, связанной с попыткой решить проблему лидерства, является максимально возможное и весьма условное поддержание собственного авторитета внешними` атрибутами, а именно: ужесточение режима совещаний, неаргументированная конфиденциальность при решении ряда проблем и даже создание искусственных ситуаций, направленных на поддержание авторитета. И все они не дают должного эффекта. Новых лидеров все равно приходится признавать, и некоторые руководители успешно используют их появление на благо общего дела, как, например, при решении проблем п.1.

Несмотря на небольшой численный состав фирм -- добровольных участников аналитической работы, их методы, технические приемы и идеи настолько индивидуальны и не похожи, что практически исключают систематизацию. Нам остается только поблагодарить людей, затративших свое время на беседы и споры с нами и поделившихся своими идеями и принципами.

Дмитрий Задов,
Дмитрий Чувелев,
эксперты по маркетингу.

ПРОФЕССИИ СОВРЕМЕННОГО БИЗНЕСА

Подумайте, кто вы и какую работу можете выполнять сегодня и в будущем!

МЕНЕДЖЕРЫ — планируют, организуют, управляют, контролируют основные функции организации. Диапазон оплаты очень большой.

ЭКОНОМИСТЫ — изучают область производства, продвижения, распространения и потребления товаров и услуг, анализируют взаимодействие факторов спроса и предложения, формируют планы эффективного использования сырья, материалов и других ресурсов. Разрабатывают планы, на основании которых менеджеры принимают управленческие решения по поводу распределения ресурсов, в области маркетинга и ценообразования. Те малые фирмы, которые не могут себе позволить оплату экономистов, привлекают их из других фирм на платной основе. Зарплата на уровне и выше самой минимальной оплаты менеджера.

КАДРОВИКИ — подыскивают на вакантные места наиболее компетентных и квалифицированных работников, консультируют по кадровым вопросам руководство фирмы и формируют оптимальную систему оплаты труда. Спрос на кадровиков высокий, а уровень оплаты соответствует уровню оплаты менеджера.

КЛЕРКИ — ведут досье. Обеспечивают управление движением деловой информации (писем, документов и т.д.). Уровень зарплаты около половины нижнего уровня оплаты менеджера.

СЕКРЕТАРИ и СТЕНОГРАФЫ — от них зависит эффективность оперативной обработки и передачи наиболее важной деловой информации. Особенно ценится работа квалифицированных секретарей, поскольку от них зависят своевременные ответы на письма клиентов, составление отчетов и даже статистические исследования. Зарплата не ниже начальной зарплаты менеджера.

ПРЕДСТАВИТЕЛИ КОМПАНИЙ ПО СБЫТУ — продвигают для продажи все производимые фирмами товары. Раньше их называли коммивояжерами. Оплата производится на основе зарплаты плюс комиссионные от объема оформленных продаж. В среднем работники этой категории зарабатывают не меньше менеджера.

АНАЛИТИКИ-МАТЕМАТИКИ -- обеспечивают нахождение путей решения практических проблем с помощью средств прикладной математики. Эта специальность особенно ценится в таких областях, как оценка риска инвестиций в различные проекты, разработка методов контроля качества в производственном процессе. Особенно ценятся те математики, которые могут проводить сложные исследования прикладного характера. Оплата не ниже менеджерской.

МЕНЕДЖЕР ПО РЕКЛАМЕ — управляет рекламными программами агентства в соответствии с заказами своих клиентов. Для работы на такой должности необходимо иметь образование в объеме высшего училища или университета и 5-10-летний стаж работы в рекламе. Эта профессия высокооплачиваемая.

СВЯЗИ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ — работники в этой области создают и поддерживают имидж фирмы — общественный образ. Они отвечают за продвижение проектов фирмы, за работу со средствами массовой информации. Высоко ценится опыт работы в области рекламы и журналистики. Профессия высокооплачиваемая. Нередко для такой работы приглашаются известные люди. Например, одним из работников по связи с общественностью в "Дженерал электрик" был будущий президент Роналд Рейган, а для компании "Крайслер" такой же работой занимался певец и актер Фрэнк Синатра.

АГЕНТЫ ФИРМ-ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ — выполняют практически ту же функцию, но не являются штатными работниками фирмы, а связаны с ней контрактом. Агенты получают материальное вознаграждение на комиссионной основе. В среднем оно достигает уровня нижней границы зарплаты менеджера, но может достигать трехкратного размера.

ЭККАУНТАНТЫ (ФИНАНСИСТЫ-БУХГАЛТЕРА) — делают анализ финансово-хозяйственной деятельности фирмы. Зарплата небольшая. Менеджеры крупных фирм, специализирующихся в сфере эккаунтинговых услуг, зарабатывают вдвое больше, чем менеджер малой фирмы.

ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТЫ ПО ФИНАНСАМ, ДИРЕКТОР ПО ФИНАНСАМ, КОНТРОЛЕР, КАЗНАЧЕЙ — представляют высшее руководство фирмы. В их обязанности входят контроль за работниками в области эккаунтинга и финансов, контакты с руководством фирмы, поддержание рабочих контактов с инвестиционными банками и другими финансовыми институтами. Это очень высококвалифицированные специалисты, которые получают большую зарплату.

СПЕЦИАЛИСТЫ ПО ЗАЙМАМ — определяют уровень кредитоспособности будущих клиентов, которые обращаются за кредитом в коммерческие банки. Обрабатывают заявления о предоставлении кредитов. Заработок небольшой.

СПЕЦИАЛИСТЫ ПО ОПЕРАЦИЯМ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ.
Две категории:
Дилеры — представляют интересы инвесторов, которые покупают или продают различные ценные бумаги, принимают решения о приобретении или продаже ценных бумаг на фондовых биржах, дают консультации клиентам по операциям с ценными бумагами. Работа очень изнурительная, для поступления нужно пройти дополнительную спецподготовку, сдать стандартные экзамены и получить официальную лицензию на работу дилером. Основа оплаты труда — комиссионные от заключенных сделок. Заработки высокие.
Аналитики ценных бумаг — работают по найму в брокерских фирмах, банках и других финансовых институтах для определения стоимости акций, будущих прибылей и дивидендов отдельных компаний. Обычно один аналитик занимается одной или несколькими мелкими отраслями или ведет часть крупной отрасли. Заработок небольшой.

БРОКЕРЫ ИЛИ ПОСРЕДНИКИ ПО ПРОДАЖЕ НЕДВИЖИМОСТИ — владельцы недвижимости, которые хотят продать ее, показывают брокерам, а те показывают недвижимость потенциальным клиентам и оформляют необходимые официальные документы. Заработки хорошие.

СТРАХОВОЙ АГЕНТ или СТРАХОВОЙ БРОКЕР — имеет дело непосредственно с клиентами. Это квалифицированная работа, спрос на которую постоянно растет, учитывая дальнейшее развитие страхового дела. Заработки могут возрастать в два-три раза от начального.

ЮРИСТЫ и АДВОКАТЫ — желательно, чтобы на 100-140 работающих было по одному правоведу. Спрос на юристов большой. Уровень доходов весьма высок.

ДЕЛЬНЫЙ СОВЕТ

БИЗНЕС-ПЛАН

или Как повысить доходность Вашего предприятия

Начинаем публикацию практических рекомендаций на базе курса лекций по менеджменту, прочитанного в одном из ведущих американских вузов. Цель -- познакомить с процедурой разработки бизнес-плана, который является основой основ предпринимательской деятельности, убедить, что при внимательном изучении этих рекомендаций Вы сможете решить вопрос о том, стоит или нет Вам заниматься бизнесом. А если Вы уже связали с ним свою жизнь, то этот материал окажет неоценимую помощь в борьбе за выживание в конкурентной борьбе, без которой, как известно, не бывает рынка.

Наилучший способ оценить свои шансы на успех -- планировать и придерживаться намеченных ориентиров. План убережет Вас от коммерческой деятельности, обреченной на провал. Если затеваемое Вами дело находится на грани банкротства, план объяснит, почему дешевле отказаться от сомнительной затеи, чем на собственном опыте учиться тому, чему план научил бы Вас в течение нескольких часов сосредоточенной работы по его составлению. Наконец, план снабдит необходимой информацией тех, кто заинтересован в объективной оценке Вашего предприятия, в особенности если Вам понадобится внешнее финансирование. Тщательно составленный план может быть быстро переработан в финансовую заявку, которая удовлетворит большинство кредиторов.

Макет плана коммерческой деятельности

ОБЛОЖКА: Название фирмы, фамилия главы фирмы, адрес и номер телефона фирмы.
ИЗЛОЖЕНИЕ ЦЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.
ОГЛАВЛЕНИЕ
РАЗДЕЛЫ

Изложение целей деятельности

Уже на первой странице плана нужно по возможности проще сформулировать цель Вашего предприятия. Если план предназначается для Вашего личного пользования, формулировка должна содержать краткое изложение того, как Вы намереваетесь воспользоваться планом после того, как он будет составлен. Если план будет впоследствии переработан в финансовую заявку, изложение целей деятельности должно включать ответы на следующие вопросы:

1.Кто обращается с просьбой о предоставлении кредита?
2. К какой коммерческой структуре принадлежит Ваша фирма (индивидуальное владение, партнерство, корпорация)?
3. Какая сумма денег Вам необходима?
4. На какие цели она будет израсходована?
5. Какую пользу это принесет фирме?
6. Чем оправдано предоставление ссуды с коммерческой точки зрения?
7. Каким образом полученная сумма денег будет возвращена?

Детали предлагаемой Вам сделки -- кредит или инвестиция, использование, ожидаемый эффект и условия возврата денег -- будут обоснованы в конце плана. Даже если Вы не собираетесь обращаться за ссудой, в плане должно быть обосновано использование собственных средств (денег партнеров, друзей, членов семьи).

Излагайте суть дела кратко и по-деловому. По объему документ обычно не превышает половины страницы, хотя при необходимости может быть и больше. Изложение целей деятельности нельзя считать завершенным, пока не определена общая потребность в капитале. Точная сумма может быть названа после соответствующих прикидок в другом разделе плана "Финансовая информация", который в целях детализации может быть дополнен разделом "Сопроводительные документы". Поскольку план обычно насчитывает 20 страниц и более, необходимо облегчить читателю поиск раздела или подраздела, для чего существует ОГЛАВЛЕНИЕ.

Раздел "Бизнес"

Это наиболее важная и сложная часть Вашего плана. В нем необходимо четко сформулировать ответы на следующие вопросы:

1. Что представляет собой (или будет представлять) Ваша фирма?
2. Какие товары или услуги Вы намерены предложить потребителям?
3.Какие рынки Вы намерены обслуживать?
4. Каким образом Вы рассчитываете превзойти своих конкурентов?
5. Чем обусловлен выбор конкретного местонахождения фирмы?
6. Какими кадрами Вы располагаете и какие необходимы для нормального функционирования фирмы?
7. Почему кредит или инвестиции в ценные бумаги фирмы сделают ее более доходной?

А.Описание бизнеса

Цель этого раздела заключается в том, чтобы объяснить, на чем Вы хотите сделать бизнес. Каким образом Вы собираетесь добиться поставленной цели?

Решение о том, каким видом коммерческой деятельности заняться, что она будет из себя представлять в течение ближайших пяти лет, -- по существу самое важное решение, которое Вам предстоит принять. Всякий бизнес предполагает занятие несколькими видами деятельности. Раз так, центральным становится вопрос об основном роде занятий. Планирование целиком строится на Ваших представлениях о будущем деле. Если здесь будет допущена серьезная ошибка, Ваши шансы на успех заметно уменьшатся. Проверьте лишний раз, все ли Вы взвесили.

Раздел "Бизнес" должен содержать в себе ответы на следующие вопросы:

1. Каким бизнесом Вы занимаетесь? С каким видом деятельности он в основном связан -- с торговлей, промышленностью, сферой услуг? Какие товары Вы будете производить или какие услуги оказывать? Кто является потребителем Вашей продукции?
2.Каково положение дел в Вашей фирме? Что это -- стадия становления, расширение действующего предприятия, слияние с другой фирмой или выделение из состава более крупной?
3. Каков юридический статус Вашей фирмы -- единоличное владение, партнерство или корпорация? (Если Вы только начинаете свое дело, консультация Вашего адвоката будет совсем не лишней. Посколку юридические и налоговые предпосылки создания нового предприятия достаточно сложны, Вам понадобится совет бухгалтера или юриста).
4. Почему дело обещает быть прибыльным (или имеет хорошие перспективы для развития)?
5. Когда Ваша фирма начала (начнет) функционировать?
6. Какова продолжительность рабочего дня или рабочей недели?
7. Носит ли Ваша деятельность сезонный характер? Если да, то данные о продолжительности рабочего времени должны быть скорректированы с учетом сезонных колебаний. Этот факт должен быть отражен в ответах на пятый и шестой вопросы.

Труднее всего дать сжатый ответ на первый вопрос, поскольку он является стержневым и включает в себя все названные вопросы. Здесь определенно нельзя отделаться одной фразой вроде: Файнесткайнд сифуд инкорпорейтед специализируется на продаже даров моря оптовым и розничным покупателям. Имея четкое представление о целях своего предприятия, Вы сможете осмысленно подойти к планированию будущей прибыли.

(Продолжение следует. В следующем номере -- анализ раздела "Бизнес" в случаях Вновь создаваемой фирмы и При слияниях и поглощениях, а также Образец описания вида деятельности)

Институт начинается с лицея

В экономическом лицее Международного института менеджмента (МИМ-Беларусь) и в его филиалах учится первый набор лицеистов.

НАША СПРАВКА: *МИМ-Беларусь создан как общество с ограниченной ответственностью в марте 1992 г. в Минске на базе Белорусского филиала Международного института менеджмента а Киеве(МИМ-Киев). Генеральный директор -- Виктор Терещенко.*

Обучение в лицее платное, проводится с 1 октября без отрыва от общеобразовательной школы по двухгодичной программе. Принимаются учащиеся после 9-го класса. Программа включает основы рыночной экономики, теории менеджмента, маркетинга, биржевых отношений, внешнеэкономической деятельности, деловой переписки, правовые основы официального протокола и делового этикета, иностранный язык (коммерческая специализация) и т.п. Аналогичный лицей с осени 1991 года действует в Гомеле.

Кроме того, МИМ-Беларусь намерен открыть экономический лицей в Гродно, филиалы института в Витебске, Гомеле, Бобруйске и Гродно для обучения руководителей среднего и высшего звена по трехмесячной с выдачей сертификата, девяти- и двадцатимесячной программе с переподготовкой и получением второй специальности. В ближайшие месяцы открывается обучение по двенадцатимесячной программе с двухмесячной зарубежной стажировкой и последующей защитой магистерских диссертаций. Своей задачей институт ставит подготовку управленческих кадров высшей квалификации по специальности менеджмент в области внешнеэкономической деятельности, а также дипломатов, специалистов-международников. Особое внимание предполагается уделять переподготовке военнослужащих в связи с программой конверсии.

МИМ-Беларусь 220680, Минск, ул. К.Маркса, 31
Тел. 0172/29-34-42.
Факс 0172/27-13-30; 29-33-83
Филиалы: Гомель, тел. 0232/65-01-80
Витебск, тел. 02122/5-43-08
Бобруйск, тел. 02251/4-73-81; 4-58-50
Гродно, тел. 0152/44-71-85

ДЕЛЬНЫЙ СОВЕТ

КУДА ВЛОЖИТЬ ДЕНЬГИ?

Практически перед каждым из нас в ближайшем будущем встанет вопрос, как выгоднее использовать свои деньги. Это значит, что потребуется серьезно разобраться в оценке риска при покупке ценных бумаг акционерных предприятий. Предлагаем одну из методик, в основе которой лежат практические рекомендации французских экономистов Ж.順順順 順 Франшона и Р. Романе, югославского ученого Д. Стояновича, разработок Кредитно-финансового НИИ банков бывшего СССР.

До недавнего времени едва ли не единственным способом роста денег были услуги сберегательных банков. Однако помещение денег даже в госбанк в условиях финансовой нестабильности, характеризующейся высокими темпами инфляции, становится невыгодным. Застраховать владельца свободных денег от инфляционного обесценения могут ценные бумаги. Правда, абсолютной гарантии нет и здесь. Более того, можно не только недосчитаться, но и потерять все. Поэтому нелишне владеть элементарными приемами, позволяющими правильно оценивать степень риска при вложении денежных средств в ценные бумаги конкретного эмитента: государства, банков, акционерных предприятий, учреждений, выпускающих ценные бумаги.

Акции бирж имеют, как правило, самую высокую номинальную цену (редко ниже 100 тыс.руб.) и поэтому для широкого круга инвесторов практически недоступны. Для нас, обычных людей, наиболее традиционными являются ценные бумаги государства. Они обладают высокой надежностью, но доходность их, как правило, невысока. Конечно, держатели акций банков и акционерных предприятий получают наибольший доход, но ведь и рискуют они больше.

Существуют два пути: воспользоваться услугами инвестиционных фирм и переложить ответственность принятия решения на них, получая при этом не очень высокую, но гарантированную прибыль, или попытаться самому распорядиться своими сбережениями.

Если вы сами решились осуществить инвестирование, то сразу же возникает вопрос: в какое дело, предприятие вложить деньги и на основании чего и по каким критериям следует оценивать деятельность этого предприятия. Прежде всего будущий инвестор должен иметь перспективы эмиссии акций предприятий, публикуемые в открытой печати. Изучение их начинается с анализа сферы деятельности предприятия, структуры его капитала и условий выдачи дивидендов.

При покупке акций необходимо знать, что различные отрасли приносят различную отдачу в одних и тех же условиях. Быстрорастущие наукоемкие отрасли, например, электронная, электротехническая, химическая, добывающие и перерабатывающие отрасли, точное приборостроение, отрасли тяжелой промышленности дадут отдачу в более отдаленные сроки. Если же вы хотите получить отдачу своих вложений в ближайшее время, то следует обратить внимание на предприятия легкой промышленности.

Существует определенный порядок расчета с инвесторами. В первую очередь погашаются кредиторские задолженности (выплаты по займам, облигациям). Затем производятся расчеты с держателями привилегированных акций, так как



они являются собственниками имущества данного эмитента и имеют привилегии по отношению к остальным акционерам. Поэтому, анализируя структуру капитала предприятия, необходимо выяснить соотношение обычных и привилегированных акций. Например, если выпущено большое количество привилегированных акций и под высокий процент, то владельцы простых акций вряд ли могут рассчитывать на высокие дивиденды.

Кроме того, очень внимательно изучите условия выдачи дивидендов. Обратите внимание на соотношение между обещанными дивидендами и уставным фондом. Чем больше последний, тем меньше вероятности получить высокие дивиденды порядка 15--20% сразу же, в первый год. Почему? Потому что в этом случае предприятие должно получить баснословные прибыли, но в условиях финансовой нестабильности, инфляции и спада производства это практически невозможно.

При прочих равных условиях лучше отдать предпочтение тому предприятию, которое обязуется выплачивать дивиденты с более частой периодичностью, скажем, раз в квартал, полугодие.

И еще. Не делайте ставку только на одно предприятие. Это чревато серьезными финансовыми потерями. Чтобы обезопасить себя от них, необходимо диверсифицировать деньги, то есть распределять их среди бумаг различных эмитентов.

Самое ответственное -- анализ финансовой отчетности. Запаситесь проспектами эмиссии акций предприятий, публикуемых в открытой печати, и -- вперед!

Первоначально оценивается состояние финансов и определяется уровень риска покупки акций предприятия. Для этого рассчитываются следующие показатели:

-- коэффициент абсолютной ликвидности, который характеризует способность предприятия вовремя оплатить финансовые обязательства, то есть быстро реализовать активы;
-- коэффициент покрытия баланса, характеризующий степень покрытия финансовых платежей;
-- соотношение обязательств и собственных средств, а также
-- коэффициент автономии, которые дают представление об устойчивости финансового положения предприятия.

Для определения уровня риска покупки акций введем следующее ранжирование:

1-й класс -- степень риска минимальна;
2-й класс -- небольшой риск;
3-й класс -- существует риск потерять деньги;
4-й класс -- большой риск.

После оценки степени полезно определить временные ограничения вложения денег в акции конкретного эмитента. С этой целью рассчитываются значения следующих показателей:

-- коэффициент текущих платежей и поступлений, позволяющий сделать вывод о предстоящем в ближайшее время ухудшении или улучшении состояния платежной дисциплины;
— коэффициент отдаленных платежей и поступлений, позволяющий предвидеть улучшение или ухудшение финансового положения предприятия в более поздние сроки.

Для тех, кто принимает инвестиционное решение, мы рекомендуем ввести еще одно ранжирование:

1-й класс — перспективное вложение денег;
2-й класс -- хорошее вложение денег, но на небольшой срок;
3-й класс -- не спешите покупать акции в ближайшее время;
4-й класс -- откажитесь от покупки акций.

Кроме оценки финансового положения предприятия на конкретную дату интересно проследить развитие его на протяжении, скажем, полугода, а лучше более длительного периода.

Рассмотрим этот механизм выбора правильного решения на конкретном примере. Возьмем данные проспекта эмиссии акций АП "МІЛАВІЦА" (специализируется на выпуске женского белья), которые были опубликованы в Народной газете в 1992 г., и на их основе сделем подсчеты. Вот что мы получаем:

значение коэффициента абсолютной ликвидности (1.40) — отражает устойчивую способность данного предприятия в своевременной оплате финансовых обязательств;
степень покрытия финансовых платежей (2.40) -- достаточная;
устойчивость финансового положения (соотношение обязательств и собственных средств -- 0.12, коэффициент автономии 83.76%) -- высокая.

Таким образом, степень риска покупки акций АП "МІЛАВІЦА" минимальна.

Дальнейшее изучение значений показателей текущих и отдаленных платежей и поступлений позволяет сделать вывод о хорошем вложении денег, но на небольшой срок, так как у предприятия имеется высокая кредиторская задолженность (20 миллионов рублей), связанная с выкупом имущества предприятия.

Наталья Водополова,
аспирантка БГУ

ПО ДЕЛУ:

Тем, кого интересует механизм этих и более сложных расчетов для крупных инвесторов, которые принимают решения на уровне отрасли, региона и т.п., могут быть полезны экспертные системы. Это специальные компьютерные программы, разработанные экспертами и позволяющие получать оптимальные и эффективные решения в конкретной области.

Желающие иметь экспертно-распознающую систему диагностики деятельности предприятия-эмитента, обращайтесь в фирму "Дело (Восток+Запад)"
Контактный тел. 0172/23-52-09

Начало на стр. 12-13.

А ЕСТЬ ЛИ ДРУГИЕ ВОЗМОЖНОСТИ?

Второй возможностью убежать от Российского центра представляется интеграция в азиатский мир-экономику. К числу факторов, благоприятствующих таким надеждам, можно отнести: относительную выравненность уровней экономического развития в сравнении с другими регионами-периферияями азиатского мира, возможность участия в общем разделении труда, общность стремления к экономическому прогрессу и т.п.

Противодействующие факторы, на наш взгляд, также более весомы.

Во-первых, территориальная удаленность, во-вторых, несходство менталитетов, религий и традиционных укладов жизни, в-третьих, слабая конкурентоспособность республиканской экономики, чтобы проявить себя полезным партнером в азиатском мире.

Возможность превращения республики в периферию африканского или американского миров-экономик еще более утопична.

Вывод: в ближайшей исторической перспективе Республика Беларусь может и будет оставаться периферией российского мира-экономики. Это определяется всем комплексом сложившихся хозяйственных связей, особенностями современной экономической ситуации в Беларуси, уровнем ее включенности в международное и региональное разделение труда.

Сказанное тем не менее не отрицает и не умаляет значения развития тесных контактов с иными мирами-экономиками. Проблема заключается прежде всего в выборе приоритетов во внешнеэкономической стратегии, в выявлении наиболее эффективного механизма таких контактов. Причем в качестве критерия эффективности надо непременно учитывать и стратегическую цель республики -- превращение в ПРОЦВЕТАЮЩУЮ периферию российского мира-экономики. При этом необходимо попытаться использовать все преимущества от своего положения в роли российской периферии при построении отношений с зарубежными партнерами и все преимущества от связей с дальним зарубежьем для укрепления собственных позиций в рамках своего мира-экономики. Указанный механизм внешнеэкономических связей нельзя строить лишь на фундаменте торговли: мы не сможем стать монопольными посредниками в товарообмене между Россией и остальным (гл. образом западным) миром -- высокая конкурентность мирового рынка сметет наши потуги стать исключительно торговым мостом. Однако шанс стать важнейшей инфраструктурной базой межмировой торговли у нас есть.

Тем не менее даже это не может лечь в основу стратегии процветания. На наш взгляд, свою нишу для процветания на периферии российского мира-экономики республика может найти на пути межрегиональной (межмировой) производственной интеграции, осуществляемой единичными (точечными) структурами.

Речь может идти в настоящее время не об изменении специализации республики, необходимой для встраивания в западноевропейский мир-экономику, а лишь об интеграции потенциалов европейского мира, российского мира и республики в рамках относительно немногочисленных транснациональных корпораций (ТНК) с штаб-квартирами на территории республики, о проработке проблем конкурентоспособности и маркетинга каждого потенциально перспективного для экспорта продукта. Такого рода отбор целесообразно проводить на уровне конкретных производителей. Разумеется, таким корпорациям должны быть созданы особые условия со стороны государства. Сферой деятельности ТНК могут быть отрасли всех трех уровней -- агросырьевые, промышленные и научно-информационные. Отметим, что нами уже зафиксирован определенный интерес российских предпринимателей к Беларуси именно с целью формирования таких структур. Чтобы не упустить инициативу и не следовать пассивно за естественными партнерами, руководству республики следует активизировать деятельность в данном направлении.

Стержнем предлагаемой политики должно стать создание финансово-экономических механизмов, стимулирующих структурную перестройку производства непосредственно на предприятиях с учетом требований европейского рынка и задачи повышения конкурентоспособности белорусских предприятий и финансовых структур в рамках российского мира-экономики, поощрение экспортных производств и привлечение иностранных инвестиций.

Суть национальной стратегии в области привлечения иностранных инвестиций должна состоять в обеспечении с их помощью решения первоочередных проблем экономики Беларуси и занятия республикой той ниши в мировом экономическом пространстве, которая создает условия для реализации имеющихся сравнительных преимуществ республики и дает возможность ослабить последствия сложившейся однобокой привязки республики к потенциалу СНГ. Например, начавшаяся переориентация на мировые цены в рамках российского мира-экономики требует разработки новых ресурсосберегающих альтернатив в развитии промышленности республики, которые в значительной мере уже имеются и апробированы на Западе. Эти технологии вместе с иностранным капиталом целесообразно привлекать в республику. Такой подход позволит сэкономить время и средства на преодоление технологического отставания РБ. Особенно важен выход на новый уровень производственной базы легкой и пищевой промышленности республики, где степень износа основных фондов составляет более 35% и применяются наиболее отсталые технологии.

На современном этапе иностранные инвестиции в РБ весьма незначительны. Практически они не оказывают влияния на экономическую ситуацию в республике. Степень участия иностранного капитала в развитии экономики Беларуси значительно ниже уровня, характерного для большинства зарубежных стран. Свыше 40% СП с участием зарубежных фирм в республике белорусско-польские, 10% приходятся на долю белорусско-германских и белорусско-американских. Подавляющее большинство совместных предприятий в РБ в настоящее время осуществляют те виды деятельности, которые не требуют крупных капитальных вложений и обеспечивают быструю окупаемость капитала. 60% СП занимаются предоставлением посреднических услуг.

Итак, объективные мирохозяйственные связи обусловливают наличие довольно узкого пространства для маневра национальной экономики в рамках мирового хозяйства. При этом на реальный результат проводимой политики меньше всего будут оказывать влияние наши амбиции, фантазии и пристрастия. Путь к процветанию лежит не в отказе от своего прошлого, каким бы оно ни было, не в обожествлении и консервации его.

Успеха достигает лишь тот, кто знает, чего он хочет, и знает, как этого добиться.

Людмила Васюченок,
Евгений Медведев,
Антонина Морова

Материал подготовлен фирмой "ЭкВиЭл" по заказу журнала "Дело"

БРЕСТСКАЯ ОБЛАСТЬ

Занимая выгодное экономико-географическое положение, Брестская область имеет благоприятные предпосылки для международного сотрудничества. Этому способствуют созданный экономический потенциал, природные условия, удачное географическое положение и развитая транспортная инфраструктура.



Общая характеристика и ресурсы

Брестская область расположена в юго-западной части Республики Беларусь, в бассейне верхнего течения Западного Буга и Припяти. Площадь 32,3 тыс.кв.км, что составляет 15,6% территории республики. По размерам превосходит такие государства Европы, как Бельгия, Албания, и немного уступает Молдове. По ее территории проходит Днепровско-Бугский канал -- самый крупный искусственный водный путь республики. На западе область граничит с Польшей, на юге -- с Украиной. Через область проходят самые короткие пути сообщения из центральных и восточных районов Республики Беларусь, а также Российской Федерации в страны Западной Европы и между Балтийским и Черным морями. Расстояние от областного центра до столицы Беларуси Минска 345 км, а до столицы Польши Варшавы -- 200 км, Берлина -- 620 км.

Климат Брестской области теплее, чем в других регионах Беларуси. Вегетационный период длится более 200 дней, что на 15-20 дней больше, чем в северной части республики. Средние температуры июля и января равны соответственно 19° и -4°С. За год выпадает 550-600 мм осадков. Толщина снежного покрова невелика. Климат области благоприятствует выращиванию многих культур, возделываемых в Восточной Европе.

Рельеф преимущественно равнинный и не отличается особым разнообразием. Южную часть области занимает Полесская низменность, которая в значительной части заболочена.

В области сосредоточено около 20% республиканских запасов торфа и 50% бурых углей.

Из других полезных ископаемых имеются горючие сланцы, разнообразные глины, пески, мел, строительный камень. Месторождения строительного камня Микашевичское с запасами около 350 млн.куб.м и Синкевичское с запасами по категории CI около 140 млн.куб.м -- крупнейшие в республике. Брестская область занимает первое место в республике по обеспеченности сырьем для производства силикатных строительных материалов и запасами тугоплавких глин, используемых для производства керамических камней. Территория области перспективна для проведения геологоразведочных работ на месторождения титана, никеля, кобальта, редкоземельных элементов, алмазов и янтаря.

Область в целом неплохо обеспечена водными ресурсами, однако размещены они неравномерно. Наиболее благоприятное положение с водными ресурсами в Пинском регионе, наименее -- в Барановичском. Речная сеть довольно густая. Судоходны реки Припять, Пина, Мухавец, Горынь и на отдельных участках Стыр. В области есть крупные озера (Выгоновское, Черное, Споровское), которые используются для рыболовства, водоснабжения городов и сел, организации отдыха.

Почвенный покров области отличается большим разнообразием, но преобладают дерново-подзолистые, песчаные и супесчаные почвы разной степени оподзоливания. По качеству земельных угодий Брестская область уступает всем другим регионам республики. Освоенность территории области составляет 45%, распаханность -- 25%.

Леса занимают свыше 1/3 территории области. Преобладают молодняки. Запас древесины составляет 90,4 млн.куб.м, из них хвойные леса -- 60,2 млн.куб.м, или 66,6%. Более 1/3 площади лесов занимают мягколиственные породы, преимущественно береза и ольха черная. В области много дубрав. Сенокосы и пастбища занимают около 20% общей площади земельных угодий. Расположенные вдоль рек луга служат надежной кормовой базой для развивающегося животноводства.

Фауна области очень разнообразна. Она насчитывает более 60 видов млекопитающих, около 250 видов птиц. Промысловое значение имеют лисица, белка, ондатра, барсук, выдра, лесная куница. На северо-западе области находится основная часть всемирно известного государственного национального парка Беловежская пуща, где водятся зубры, олени, косули, кабаны и много других животных и птиц.

Серьезный ущерб природной среде области нанесла чернобыльская катастрофа. Радионуклидами загрязнено 158,9 тыс.га лесов и 72,2 тыс.га сельхозугодий. По этой причине из пользования выведено 130 га сельхозугодий. В области разработаны и осуществляются мероприятия по снижению уровня радиационного загрязнения и недопущению расползания радиоактивных пятен.

Население

По сравнению с другими областями республики для Брестской характерно наличие крупных сельских поселений с численностью жителей свыше 500 и даже более 1,5 тыс.жителей. Средняя численность в сельских поселениях здесь составляет 275 человек, тогда как по республике в целом - 135 человек.

В области на начало 1992 г. проживало 1494 тыс.человек, в том числе 889 тыс. проживало в 20 городах и 9 поселках городского типа и 605 тыс.человек - в 2197 сельских населенных пунктах. В 5 городах областного подчинения (Брест, Барановичи, Пинск, Кобрин, Лунинец) сосредоточено 74% городского населения области.

Брестчина лучше других областей обеспечена трудовыми ресурсами, что позволяет и в дальнейшем размещать здесь трудоемкие производства. Среди других областей республики выделяется наиболее благоприятной половозрастной структурой населения. В настоящее время в материальном производстве занято более 67% всех трудовых ресурсов. Почти 34% занятых - специалисты с высшим и средним образованием. По переписи населения 1989 г. в области проживало 82,8% белорусов, 10,1% - русских, 4,2% - украинцев, 2,8% - поляков. В сельской местности проживает 40,5% населения области.

Территория области разделена на 16 административных районов и 225 сельсоветов.

Сельское хозяйство.

По объему производства валовой продукции сельского хозяйства Брестская область занимает второе место в республике, уступая только Минской области.

В области производится 35% сахарной свеклы, 17% зерна, около 20% картофеля, 13% льноволокна, свыше 17% мяса, более 18% молока и около 15% республиканского производства яиц.

Общая площадь сельхозугодий в области составляет 1439 тыс.га, в том числе пашни - 851 тыс.га. Качественное состояние сельхозугодий неудовлетворительное: 41% подвержены эрозии, 42% имеют повышенную кислотность. Площадь осушенных земель составляет свыше 700 тыс.га. Более 44% посевной площади отведено под зерновые и зернобобовые. Основные зерновые культуры -- озимая рожь и яровой ячмень, а также озимая пшеница. Около 1/3 посевных площадей занято кормовыми культурами.

Валовые сборы зерна области составляют 1,1 млн.т, картофеля около 2 млн.т, сахарной свеклы 500-600 тыс.т, льноволокна 7-9 тыс.т, овощей около 120 тыс.т.

Важнейшими отраслями сельского хозяйства являются мясо-молочное животноводство, картофелеводство, свекловодство и льноводство. Животноводство -- ведущая отрасль сельского хозяйства области и специализируется на производстве говядины, свинины, выращивании нетелей, овцеводстве, птицеводстве. Основное место в структуре мясных ресурсов занимает говядина, удельный вес которой составляет свыше 60%.

Окончание на стр. 61-62.



СЕРВИС НА ГРАНИЦЕ

Сегодня основные автомобильные маршруты Беларуси уже не соответствуют современным требованиям. Необходимы не только реконструированные трассы, но и сервисные пункты с удобным ночлегом, закусочными, киосками, техобслуживанием автомобилей. И чем скорее мы оснастим белорусские дороги всем этим набором предметов первой необходимости, тем быстрее включимся в общеевропейский стандарт.

В институте Белремдорпроект по заданию Миндорстроя Беларуси подготовлена Генеральная схема размещения объектов дорожного сервиса Республики Беларусь до 2000 года. В ней учтены не только местные инициативы, но прежде всего -- идея создания единой структуры, которая охватывает основные автомобильные магистрали и служит своего рода фирменным стилем дорог Беларуси. Разрабатывает его специализированная фирма Белавтодорсервис.

В Брестской области предполагается строительство 15 дорожных гостиничных комплексов. Пять из них должны располагаться на главном приграничном отрезке автомагистрали Е-30 от Бреста до Кобрина. Семь на той же Е-30 и на магистрали Москва-Ивацевичи -- дублере главной дороги. Учтены и другие важные направления. Например, популярный туристский маршрут Брест-Каменец-Каменюки, по которому можно попасть в Беловежскую пущу -- знаменитый белорусский заповедник. Мотели будут построены в Каменце и Пружанах, а также вдоль дороги, ведущей из Бреста на Украину.

Каждый такой мотель включает гостиницу на 25 мест, ресторан и пост техобслуживания. Во внешнем облике проектировщики постарались сохранить традиции исторического зодчества Беларуси.

Армен Сардаров,
кандидат архитектуры, начальник архитектурно-дизайнерской мастерской института Белдорремпроект, член Транспортного Исполнительского Совета Национального Исследовательского Центра (США)

На Всемирном Экономическом Форуме в Швейцарии (Давос, 28.01-1.02.93) состоялись переговоры белорусской правительственной делегации с руководителями Европейского Банка Реконструкции и Развития (ЕБРР). Было определено, что крупнейшим проектом в ближайшее время, в котором будет участвовать ЕБРР, станет реконструкция железнодорожного полотна Брест-Минск-Москва и автомагистрали Е-30. Инвесторы в этот престижный проект получат дивиденды от эксплуатации цивилизованных дорог европейского стандарта. Тендер намечен на весну 1993 года.

Обустройство сервисных сооружений вдоль ведущих магистралей также не менее престижно. Желающие принять участие в этих проектах могут обратиться в фирму "Дело (Восток+Запад)":
тел.: /0172/ 23-52-09;
факс:/0172/ 23-09-67.

ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ

"ГОМСЕЛЬМАШ"

П Р Е Д Л А Г А Е Т



Комплекс машин на базе универсального энергетического средства УЭС "Полесье-250"

УЭС имеет дизельный двигатель мощностью 250 л.с. Гидросистема ходовой части обеспечивает бесступенчатую регулировку скорости движения от 0,13 до 30 км/ч. Широкопрофильные шины позволяют использовать УЭС на почвах с низкой несущей способностью.

УЭС агрегатируется с полунавесным кормоуборочным комбайном "Полесье-3000". Измельчитель радиально-дискового типа обеспечивает оптимальное измельчение не только листостебельной массы (до 90% частиц длиной до 10 мм), но и зерен (степень их разрушения до 98%). Такой корм увеличивает суточные привесы скота и надои молока на 20-25%. Комбайн оснащен электронной системой защиты измельчающего аппарата от попаданий металла.

Меняя сменные приспособления, универсальным энергетическим средством можно убирать кормовые культуры, корни сахарной свеклы, окультуривать запущенные земли, сглаживая небольшие неровности рельефа (кочки) и ликвидируя бурьян и древесную поросль, грузить твердые удобрения и очищать дороги от снега.

Кроме того, УЭС может быть использовано на других работах по обработке почвы и посевов, внесению минеральных и органических удобрений, заготовке и раздаче кормов.

Комплекс машин "Полесье" -- ваш незаменимый помощник круглый год!

Самоходные кормоуборочные комбайны КСК-100А и КСК-100А-1

Комбайны имеют дизельный двигатель мощностью 200 л.с. Гидростатический привод ходовой части обеспечивает бесступенчатое регулирование скорости движения, легкое реверсирование хода.

Комбайн КСК-100А-1 предназначен для работы в условиях мелиорированных торфяно-болотистых почв повышенного увлажнения. От КСК-100А отличается ходовой частью с колесами на арочных бескамерных шинах, что снижает удельное давление на почву.

Комбайны КСК-100А и КСК-100А-1 отличаются высокой универсальностью, производительностью, а также надежностью в работе. Они обеспечивают качественное измельчение кормов для заготовки силоса, сенажа и травяной муки. Применение сменного поддона-реккатера при уборке кукурузы восковой и полной спелости обеспечивает дробление зерна кукурузы до 90%, что не может быть достигнуто силосоуборочными комбайнами КСС-2,6.



Прицеп-емкость специальная ПСЕ-Ф-12,5Б

Предназначена для сбора и перевозки измельченной растительной массы от кормоуборочных машин, а также строительных и прочих грузов.

Съемное оборудование позволяет использовать ее в разных вариантах. Грузоподъемность -- 4,5 т, вместимость кузова -- до 17 м^3.

Отличительные особенности новой модели: поворотный круг вместо рулевой трапеции, повышающий устойчивость прямолинейного движения, пневматический привод тормозов на 2 оси; гидросистема, позволяющая агрегатирование с импортными и новыми отечественными тракторами. Емкость может разгружаться назад, а также в обе стороны, работать в сцепке.

Прицеп-емкость специальная ПСЕ-Ф-12,5Б гарантирует высокие универсальность и производительность, максимальные скорости перевозок, высокую надежность и полную безопасность эксплуатации, сохранность грузов при загрузке и перевозке.



Мини-трактор АМЖК-8

Предназначен для механизации работ по заготовке кормов, уходу за домашним скотом, операций по обработке почвы, транспортных, уборочных и других сельскохозяйственных работ в фермерских и личных подсобных хозяйствах. Агрегат комплектуется набором орудий: тележкой, плугом, культиватором, бороной, косилкой. Он имеет двухцилиндровый карбюраторный двигатель воздушного охлаждения мощностью 10 л.с. с электростартерным запуском. Скорость от 2 до 18 км/ч.

Универсальный кормоизмельчитель АГРО-4

С помощью кормоизмельчителя и сменных насадок, входящих в комплект поставки, можно с высокой производительностью измельчать грубостебельные и сочные корма, корнеплоды, зерно, лущить кукурузу.



Кроме того, объединение "Гомсельмаш" выпускает также другие товары народного потребления:

- прицеп к легковому автомобилю,
- ручной насос,
- деревообрабатывающий станок,
- детский автомобиль,
- механизм трансформации,
- мойка из нержавеющей стали,
- 2- и 3-корпусные плуги,
- экран для ванн,
- экраны-отражатели на отопительные батареи,
- кухонный набор,
- машинка для раскатки крышек,
- тягово-сцепные устройства к автомобилям ВАЗ-2105 и ВАЗ-2108,
- глушители к автомобилям "Москвич" и "Жигули",
- стеллаж хозяйственный,
- колесная мебельная опора и др.



Поставки осуществляются по прямым договорам, а также по письмам и телеграммам потребителей. Цены договорные. Комплекс "Полесье" стоит в семь, а комбайны КСК-100 и КСК-100А-1 в 11 раз дешевле, чем немецкий комбайн Е-281Ф (Марал).

Покупка товаров через агропромы и другие организации-посредники увеличивает стоимость товаров на 30-50%. В период заготовки кормов, в связи с большим спросом, поставки кормоуборочной техники затруднены. Поэтому заказы следует делать заблаговременно.

Адрес объединения: 246004, г.Гомель, Шоссейная,41.
Телефоны: 54-16-34 и 59-22-32 в Гомеле;
258-18-83 и 258-91-66 в Москве.
Телетайп: Алмаз 115. Телефакс: 54-91-93.

Представительства инофирм в Республике Беларусь, аккредитованных в 1992 году

"Байер Австрия ГмбХ" (Австрия)
220030, г. Минск, ул. Энгельса, 17, к. 405
27-75-86, 27-39-59
Ткс 25243 BELL SU
Кристоф ШИМОНЮК

"Юримекс ГмбХ" (Австрия)
220600, г. Минск-50, ул. Мясникова, 32, Институт "Белагропроект"
20-35-64, 20-00-41, 20-80-95
КАДОБИН Владимир Леонидович

"Индагро" (Австрия)
г. Минск, ул. Беломорская, 7, к. 2
36-44-20, 39-32-27
ТХАРЕВ Евгений Евсеевич

"Йоганн Ласка унд Зене ГмбХ" (Австрия)
220600, г. Минск, пр-кт Машерова, д. 5, "Минскбизнесцентр"
23-89-64
ЯРОСЛАВЦЕВА Антонина Константиновна

"Тауэр Ресерч Интернэшнл, Инк" (США)
220600, г.Минск, ул. Мельникайте, 2 (10-й этаж)
23-50-94, 23-47-11, 23-76-44
Fax 23-58-15

Дочерняя фирма "Монсанто-Европа С.А." международной корпорации "Монсанто К" (США)
220034, г.Минск, ул. Краснозвездная, д. 8 (3-й этаж)
33-20-37, 33-37-77
ПОЛУБОЯРИНОВА Елена Николаевна

"Тексэз Тимбер энд Экспортинг Ко" (ТТЕ, США)
220092, г.Минск, ул. Притыцкого, д. 35 (хореографическое училище)
59-60-38, 59-60-51
ЛОЗОВИК Олег Евгеньевич

"Эко-Мед-Пол Лтд" (Англия)
Тел. в Минске: 23-95-85
ХОЛОДОВ Александр Юрьевич

"Барекзай" (Афганистан)
220089, г. Минск, ул. Семашко, 9
72-75-88
Абдул Халек БАРАКЗАЙ

"Насиб Лтд" (Афганистан)
220600, г.Минск, ул. Я.Купалы, 27 (ВДНХ)
34-01-54
Насиб Гулям РАСУЛ

"Мангориан Ко Лтд" (Афганистан)
220600, г. Минск, ул. Я.Купалы, 27 (ВДНХ)
34-11-92
Мохаммад Шариф ОМАР

"Балканкар" (Болгария)
220123, г.Минск, ул. В.Хоружей, д. 10/2, кв. 12
68-60-23
БАЛАКЧИЕВ Атанас

"ПАЛМА 007" (Болгария)
220012, г. Минск, ул. К.Маркса, 8
27-21-05
МИТАНКИНА Валентина

Торговое акционерное общество "Могюрт" (Венгрия)
220611, г. Минск, пр. Машерова, 17, к. 618
26-96-96
Ткс 252114 BKVT SU
ПЮШКИ Имре

"Албана импорт-экспорт" (Германия)
220030, г. Минск, ул. Энгельса, д. 30
27-47-34, 20-83-74
ИСКОРЦЕВ Владимир Сергеевич

"Вемекс Веркцойгмашиненхандель ГмбХ" (Германия)
220113, г.Минск, ул. Восточная, 129
62-21-49, 62-36-31
Fax 62-36-31
Георг МЕБУС

"Мабре Гандельсконтор" (Германия)
220122, г. Минск, пр-кт Машерова, 31, г-ца "Планета", к. 1006
26-83-86
СОЛОВЬЕВ Юрий Валерьевич

"Геришер и Шредер" (Германия)
220053, г. Минск, ул. Щедрина, д. 1, к. 605
37-25-28
БЕРЕЗКИН Андрей Анатольевич
ШАРЛАЙ Николай Николаевич

"АгрА ГмбХ" (Германия)
220030, г. Минск, ул. Энгельса, 30 (к. 304, 305, 306, 307)
27-33-38, 27-86-59
Fax 271317
ШТЕРЕНБЕРГ Александр

"Дина Хандельс ГмбХ" (Германия)
220032, г. Минск, ул. П.Бровки, 3, к. 309

Институт усовершенствования врачей
32-24-44
Вибхава КУМАР

"Эрфуртер Иммобилен унд Виртшафтсфердерунгсгезельшафт мбХ" (Германия)
220004, г. Минск, ул. Мельникайте, 2 (к. 1708 "А")
26-82-35
Томас ФРАНКЕ

"Транслинк/Уберой М & Консулт ГмбХ" (Германия)
г. Минск, ул. Октябрьская, д. 5, к. 317
27-77-55
Курт КАЙЛЬХЕККЕР

"Гермед Торговое общество"(Германия)
220050, г.Минск, ул. К.Маркса, 16
27-49-12, 27-53-03
Хельмут ШПЛИСТТЕЗЕР

"Штеффенс Ист/Вест Консалтинг" (Германия)
220600, г.Минск, ул. Чкалова, 5
24-57-08
Fax 24-46-37
Ткс 252221 PTB SU
КРЫЛОВИЧ Владимир Борисович

"Шарг Бартер Трейдинг Груп" (Иран)
220092, г.Минск, пр-кт Пушкина, 39 (г-ца. "Орбита", к. 1215)
57-76-35, 57-76-36, 57-76-37
Fax 57-77-09
Ткс 252452
СЕМЕРЕНКО Виктор Алексеевич

"Бенеко" (Италия)
220032, г.Минск, ул. Парниковая, 8 (дачи СМ РБ)
64-32-00, 22-00-32
Игорь СТЕРНАД

"Коминвест С.Р.Л." (Италия)
220035, г.Минск, ул. Тимирязева, 52 (школа ДОСААФ)
26-65-68, 23-35-29
Маурицио ЛУИДЖИ

"Новый проспект" (Италия)
220004, г.Минск, пр-кт Машерова, 19, (г-ца "Юбилейная")
26-91-30
Мауро Адольфо МУРДЖА

Компания "Корейский лидер торговли"
220091, г.Минск, представительский городок "Дрозды", д. 18
50-65-70, 23-98-13, 23-98-62, 23-99-50
Ткс 252198
БЕСКОРСЫЙ Александр Иванович

"ЛюксАрт Консерт Продакшнс" (Люксембург)
г.Минск, ул. Парижской Коммуны, д. 1
34-05-84
КОРТЕС Сергей Альбертович

Концерн "Н.В.Филипс Глуйлампенфабрикен" (Нидерланды)
220050, г.Минск, пр-кт Ф.Скорины, 11 (г-ца "Минск", кор. 3, к. 1211, 1212)
20-09-66, 20-09-15, 20-09-24
Fax 200773
МАТУСЕВИЧ Вячеслав

Предприятие внешней торговли "АГРОС" (Польша)
220680, г.Минск, ул. К.Маркса, 22а, к. 1
27-46-52
Ткс 252433
Войцех ЛИСОВСКИ

Предприятие внешней торговли "СТАЛЬЭКСПОРТ" (Польша)
220004, г.Минск, пр-кт Машерова, 3, кв. 119
23-55-79
ЩУКА Александр Иванович

"ЭЛЕКТРИМ" (Польша)
Для корреспонденции: 220029, а/я 71
Представительство расположено по адресу: г.Минск, ул. Чичерина, д. 21, к. 317
34-75-59
Fax 337888
Дарюш ПАВЛОВСКИ

Предприятие внешней торговли "ОПТИМАКС ТРЕЙД"
2200001, г.Минск, пер. Молочный, 4
20-34-15, 20-08-92, 20-17-12
ЛАБКОВИЧ Олег Валентинович

Предприятие торговли оптом и в розницу "РЕАЛ" в Седльцах (Польша)
220500, г.Минск, ул. Свердлова, 9
27-42-87, 27-73-86
Fax 277386
УЛАЗОВСКИЙ Юрий Анатольевич

Многоотраслевое предприятие "РАНИМЕКС-БК" (Польша)
220010, г.Минск, ул. Мясникова, 34
20-29-68, 20-98-91
Fax 207310
ЛАШКОВ Сергей Михайлович

Внешнеторговое предприятие "РОЛИМПЕКС" (Польша)
г.Минск, ул. Чичерина, 21, к. 319
33-77-78
Fax 36-99-62
Анджей ДРОЗД

Внешнеторговое импортно-экспортное предприятие химических продуктов "ЦИИЭХ" (Польша)
220600, г.Минск, пр-кт Машерова, д. 5, "Минскбизнесцентр"
23-95-95
Fax 529912
Ян КАЧОР

"ЭРКАМЕКС" (Польша)
г.Минск, ул. Кирова, 8
Fax 276562
Анна НОВАК

"Мартекс" (Польша)
220029, г.Минск, ул. М.Богдановича, 84
32-52-42
Здзислав ВОЗНЯК

Многоотраслевое предприятие "Ориент" (Польша)
220600, г.Минск, пр-кт Машерова, 19, к. 308
26-92-08
ОКОЛОВ Андрей Ромуальдович

Внешнеторговая компания "ВАРИМЕКС" (Польша)
220020, г.Минск, пр-кт Машерова, 95/1, кв. 233
54-87-60
Кубица АНТОНИ

"ХАНЗЕ" ООО (Польша)
220023, г.Минск, пр-кт Ф.Скарины, д. 98
64-22-25
Артур ГЕМБАРСКИ

Внешнеторговое предприятие строительства "БУДИМЕКС" ООО (Польша)
г.Минск, ул. Опанского, 17
20-18-95
Fax 204622
Альфред КОЗАКЕВИЧ

"Компьютер АД" (Польша)
220600, г.Минск, ул. Притыцкого, д. 60/2
58-78-28, 51-30-32
ФУРСЕВИЧ Владимир Демьянович

Фирма "Й и Ц" Предприятие гражданское общество (г.Вроцлав, Польша)
г.Минск, ул. К.Маркса, д. 8 (Дом техники)
Чеслав ХЛЕБОВСКИ

"АКВА-ГЕО" (Польша)
г.Минск, ул. К.Черного, д. 21"б"
66-47-75
УЖИЦИНА Валентина Сергеевна

"Амтел экспорт ПВТ. Лтд" (Сингапур)
г.Минск, ул. Сторожевская, 15 (г-ца "Беларусь", к. 702)
69-07-02, 34-17-46, 34-64-34
Раджеш Кумар СИНГХ

"Ипек йолу Демир Челик Дери ве Текстилс Итхалат Ихракат Тикарет Лтд" (Турция)
220092, г.Минск, пр-кт Пушкина, д. 39, (г-ца "Орбита", к. 1215, 1217)
57-76-35, 57-76-36, 57-76-37
СЕМЕРЕНКО Виктор Алексеевич

"Гексагон" (Франция)
220141, г.Минск, п/я 73
31-69-20
Ткс 23245
КАЛАЦКИЙ Михаил Иванович

Фармацевтическая фирма "Бофур Ипсен Интернациональ" (Франция)
г.Минск, пр-кт Машерова, д. 5, к. 303, "Минскбизнесцентр"
Tel/fax 23-98-67
ПЕТРОВИЧ Галина Евгеньевна

"Эквитера" (Чехо-Словакия)
г.Минск, ул. Волгоградская, 80"а", к. 3
Tel/fax 62-60-20

"М&М Милитцер Мюнх Интернэшнл Холдинг АГ" (Швейцария)
220600, г.Минск, пр-кт Машерова, 14
26-91-93, 26-96-19
Симона БАРЧ

"Asea Brown Boveri" (Швейцария)
220677, г.Минск, ул.К.Маркса, 14, к. 216
29-86-55, 27-12-04
Fax 298468
Ханс ШТЕХ

"ОЛЕРЕКС АГ" (Швейцария)
220012, г.Минск, ул. К.Маркса, 8, к. 5
27-26-51
Fax 27-57-72
ТАГУНОВ Дмитрий Евгеньевич

"Эмона" (Югославия)
220100, г.Минск, ул. Куйбышева, 75
31-77-02, 32-11-82
МАКСИМОВ Лев Георгиевич

"Ковинотрейд" (Югославия)
220070, г.Минск, ул. Радиальная, 52
45-33-08, 46-03-63
Ткс 25226 Kovit SU
РАДЕЧИЧ Борис

"Прогресс", предприятие по внешней и внутренней торговле (Югославия)
г.Минск, ул. П.Бровки, д. 15/3, к. 307
39-52-23
Fax 395223
Ткс 252124
Момчило БЕЗБРАДИЦА

"Вако Корпорейшн" (Япония)
220013, г.Минск, ул. Б.Хмельницкого, д. 20, к. 90
32-42-06, 31-33-75, 32-11-87
Fax 310451
ОСТРОВСКИЙ Генрих Матвеевич



Лагунова + Стельмашонок

Независимость в небе стоит дорого

Белорусская авиация на международных маршрутах.

Беларусь, наряду с Россией и Украиной, располагает достаточно мощной и современной технической, научной и производственной базой, позволяющей выходить на международный уровень. Авиалиния Минск--Берлин одна из старейших в СНГ, линия Минск--Нью-Йорк, которую белорусские авиаторы эксплуатируют совместно с ирландской авиакомпанией Aer Lingus, пользуется хорошей репутацией. Заключены соглашения с Люфтганзой из Германии и Австрийскими авиалиниями. После подписания коммерческого соглашения с израильской авиакомпанией начались совместные регулярные полеты Минск --Тель-Авив -- Минск. Белорусское управление гражданской авиации открыло свое представительство в аэропорту Вены. На очереди -- аккредитация представителя Белорусского управления в одном из крупных аэропортов Германии. Авиация Беларуси уверенно выходит в мировое воздушное пространство и содействует развитию деловых контактов с зарубежными странами.

После распада СССР практически каждый рейс гражданской авиации Беларуси -- зарубежный. Государственные границы ощутимо приблизились к республике. Взаиморасчеты всюду приходится вести в валюте. И если между бывшими партнерами по СССР возникают недоразумения, то полеты в крупные аэропорты мира приносят несомненную пользу белорусским авиаторам.

Независимость в небе принесла и новые проблемы. Если раньше, в системе такого авиационного мастодонта, как Аэрофлот, белорусский воздушный транспорт получал фиксированные отчисления, то теперь он остался почти без средств, безуспешно пытаясь вернуть те 20 миллионов рублей, которые были перечислены в свое время в централизованный фонд МГА (Министерство гражданской авиации СССР). Такая же история с самолетами. Белорусскому управлению не возвращены самолеты ИЛ-76 (1 млрд. 300 рублей) и ТУ-154 (700 миллионов рублей). Бывшим руководством МГА эти машины были переданы в коммерческие структуры, которые теперь их же предлагают за трехкратную цену... хозяевам. Министерство авиации Российской Федерации не желает расхлебывать грехи прежних руководителей.

И все-таки белорусские авиаторы стараются быть на уровне новых задач, сохранить кадры высококвалифицированных специалистов и соответствовать новому международному статусу. Еще в составе Аэрофлота работа экипажей из Минска высоко оценивалась на международных трассах. Белорусским работникам гражданской авиации международные рейсы помогают поддерживать качественный уровень обслуживания. Гражданский воздушный флот Беларуси располагает самолетом такого класса, как ТУ-154 (в СНГ только российский аэропорт в г. Хабаровске имеет такой авиалайнер). Он оснащен специальным оборудованием, предупреждающим столкновения самолетов в воздухе, без таких приборов в США с 1993 года запрещены полеты всех авиакомпаний. В то же время в Беларуси есть ученые, способные создать подобную систему, которая по своим характеристикам не уступает американской, а во многих отношениях может быть на порядок выше...

Сегодня Беларусь стоит перед задачей создания своей мощной национальной авиакомпании, которая вместе с коммерческими структурами, органами управления воздушным движением будет подчиняться департаменту по авиации. Так, как это принято во всем мире. Но для этого новый статус воздушного транспорта республики должен быть законодательно закреплен. Необходимо принятие Воздушного кодекса, из-за отсутствия которого и возникают многочисленные правовые и экономические коллизии.

Представительства Белорусского управления гражданской авиации за рубежом:

ИРЛАНДИЯ, Шэннон, международный аэропорт
Соболев Юрий Юрьевич
Тел.: 3536/6162299

АВСТРИЯ, Вена, международный аэропорт
Егоров Валерий Антонович
Тел.: 222-1/711105779
Факс: 222-1/711105778

ГЕРМАНИЯ, Берлин
Кирсанов Вячеслав Николаевич
ТЕЛ.: 030/2293044, 2291592

Представительства зарубежных авиакомпаний в Минске:

"ЛЮФТГАНЗА" /Lufthansa/ (Германия)
Аэропорт "Минск-2"
Тел.: 97-30-59, 97-37-45
Зигрун Зюрдик /Sigrun Suerdieck/

"СВИССЭЙР ТРАНСПОРТ ЛТД" /Swissair transport Ltd./ (Швейцария, Австрия)
Аэропорт "Минск-2"
Тел.: 97-35-93
Бернхард Робинсон /Bernhard Robinson/

"ЛОТ" /Lot/ (Польша)
Аэропорт "Минск-2"
Тел.: 97-37-29
Янош Винкель /Janosh Winkel/

АУКЦИОН ИДЕЙ



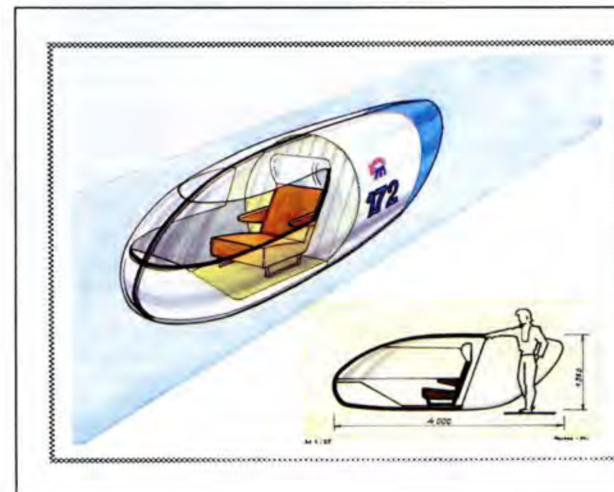
Геннадий Палеев (2)

Транспорт будущего- ноу-хау фирмы "Юнитран"



"Юнитран" -- это новая концепция транспорта, иной образ жизни и мышления, когда каждому человеку станет доступен весь мир.

Во-первых, "Юнитран" будет в 2-3 раза дешевле при более высокой комфортности, чем у современного легкового автомобиля. Во-вторых, управлять "Юнитраном" сможет даже ребенок, так как единственное, что нужно сделать для этого, -- назвать (или набрать на клавиатуре пульта управления) код пункта назначения при посадке в транспорт. Все остальное сделает автоматика. Проезд будет дешевле, чем в поезде, быстрее и безопаснее, чем в самолете, а уровень воздействия на окружающую среду будет таким же низким, как и у электромобиля. И наконец, защитники природы могут быть спокойны, так как "Юнитран" станет потреблять электрическую энергию (запитка -- от существующих электрических сетей), а в электрическую энергию может быть превращена солнечная и геотермальная, энергия волн и ветра, других возобновляемых и экологически чистых источников энергии. Не будет выхлопных газов автомобилей, шума и инверсионного следа самолета, грохота поездов и высоких железнодорожных насыпей, мощных эстакад и сильных электромагнитных полей поездов на магнитном подвесе.



Принцип работы "Юнитрана" — основан на хорошо известных законах физики. Автор проекта не использовал таких фантастических решений, как управление гравитацией или биополем. "Юнитран" базируется на простых, но остроумных технических решениях и существующих достижениях науки и техники, известных сегодня в автомобильном, железнодорожном транспорте и авиации. Эти решения не потребуют для своей реализации супервысокого научного, технического и производственного потенциала. Большим достоинством проекта является и то, что он практически лишен сложностей, которые пришлось преодолевать разработчикам при создании поездов на магнитном подвесе.

На начальных стадиях внедрения "Юнитран" обеспечит скорость движения в 500 км/ч, а затем позволит поэтапно ее наращивать до 700...1000 км/ч и выше.

Отличительной особенностью предлагаемого транспорта является оригинальная система поддержания заданной траектории и высоты его движения, через которые и осуществляется запитка привода "Юнитрана". Приводом является обычный электродвигатель переменного или постоянного тока с небольшими модификациями.

Фирма "Юнитран" знает, что надо сделать, чтобы ее транспортная система стала ведущим видом наземного транспорта XXI столетия.

На нынешней стадии проекта "Юнитрану" требуется партнер, генеральный менеджер, который не только бы знал, но и сумел организовать оперативное патентование, продажу лицензий, инвестирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и создание организационной структуры, необходимой для запуска транспорта в серийное производство.

Предлагаем схему сотрудничества, практически исключающую риск для потенциального партнера:

1. В одной из цивилизованных стран с рыночной экономикой, где действуют институты защиты интеллектуальной собственности, создается фирма, в уставный фонд которой фирмой "Юнитран" вносится ноу-хау, а генеральным менеджером -- сумма, необходимая для патентования принципиальной схемы "Юнитрана" в ведущих странах мира.

2. После подписания договоров о конфиденциальности раскрывается техническая сущность "Юнитрана", затем осуществляется патентование технических решений и вырабатывается стратегия последующей рекламы, продажи лицензий, механизмов инвестирования работ и получения прибыли.

3. В случае отказа партнера от участия в программе "Юнитран" после ознакомления с ноу-хау фирма "Юнитран" гарантирует ему возврат в течение 5 лет затраченных на патентование средств с учетом инфляции и годовой процентной ставки в размере 20%.

Возможны и другие варианты сотрудничества. Например, если партнером станет крупная фирма, способная самостоятельно довести программу "Юнитран" до серийного внедрения (сегодня в мире насчитываются тысячи фирм, имеющих достаточный для этого финансовый, технологический, производственный и интеллектуальный потенциал), то автор передаст такой фирме ноу-хау безвозмездно (при условии участия фирмы "Юнитран" в конечной прибыли и дальнейшей разработке программы).

Реализуя программу "Юнитран", менеджер сможет создать себе крупный капитал и займет в истории развития цивилизации достойное место.

Автор Анатолий Юницкий располагает подробными материалами по сути программы (на английском и немецком языках) и готов предоставить пояснительную записку, смету расходов на реализацию, сравнительные данные "Юнитран" и других видов транспорта.

Адрес фирмы: 247760, Республика Беларусь, г.Мозырь Гомельской обл., пл.Ленина, 12
Телефоны в Гомеле: (0232) 57-20-57
в Мозыре: (02351) 2-43-96
Адрес автора для переписки: 246028, г.Гомель, ул.Кирова, 90, кв.40

СПРАВКА: *Фирма "Юнитран" зарегистрирована 24 июля 1992 г. Учредители -- частные лица. Уставный фонд 2 миллиона рублей. Президент фирмы "Юнитран" Анатолий Эдуардович ЮНИЦКИЙ, изобретатель (более 70 изобретений, из них 22 использованы в народном хозяйстве), автор программы "Юнитран".*

В 1992 году фирмой построен цех по выпуску керамической посуды. Имеются 2 магазина (один -- торговля за рубли, второй -- за СКВ). Оборот -- 24 миллиона рублей. Прибыль -- 700 тысяч рублей. Численность работающих -- 15 человек.

ИСТОРИЯ

ПРЕДКИ

ДРУЖИЛИ С УДАЧЕЙ

Полоцкое княжество, с которого начинается тысячелетняя история белорусской государственности, любило и умело торговать, славилось своими мастерами. Археологи подсчитали, что в его городах жили ремесленники без малого ста специальностей.

Помните историю о юном Фаэтоне, что не справился с солнечной колесницей и, пораженный молнией разгневанного Зевса, упал в воды далекой от родного Олимпа реки Эридан? Этот древнегреческий миф, казалось бы, не имеющий к белорусскому прошлому ни малейшего отношения, пришел на память по той причине, что Эридан, о котором упоминали еще Гомер и Гесиод, многие маститые ученые в XIX и XX вв. считали не чем иным, как Западной Двиной. Вполне можно предположить, что еще задолго до рождения Христа ведомые эллинами торговые суда поднимались по ней, достигая прибрежных поселений на землях, что в будущем обретут название белорусских.

Именно Двина, чьи берега, согласно летописи, серебряные, а дно -- золотое, стала в раннем средневековье одним из важнейших торговых путей, соединявших Арабский халифат и Хазарию с восточнославянским и скандинавским миром. Это обстоятельство сыграло огромную роль в быстром возвышении отца белорусских городов Полоцка, объединившего в XI в. под своей властью большую часть нынешней территории Беларуси и все Подвинье вплоть до Варяжского (Балтийского) моря.

В базарные дни на торжища Полоцкого княжества везли товар гончары, бондари, кузнецы, ткачи, медники, замочники, косторезы... Бронники предлагали прекрасные кольчуги, число колец в которых достигало 60 тысяч. Неизменным спросом пользовались изделия полоцких лучников. На близком расстоянии от стрелы со стальным наконечником не спасали ни щит, ни панцирь; даже пролетев сотню метров, она легко пробивала дубовую доску толщиной в палец. Далеко шагнула слава здешних ювелиров, владевших всеми известными в то время приемами обработки цветных и благородных металлов. Древнерусские перегородчатые эмали (к примеру, на знаменитом кресте святой Ефросинии Полоцкой) ничем не уступали имеющим мировую известность византийским.

Полоцкая земля притягивала купцов из других стран. Киевские торговцы-перекупщики привозили черноморские товары: вино, оливковое масло, амфоры. Богатые горожане из княжеского окружения останавливались возле прилавков с узорчатыми византийскими тканями, восточными пряностями и тонкой стеклянной посудой. Как показывают археологические находки, живший восемь-девять веков назад полочанин мог купить орехи, гребни из самшита, растущего на кавказских склонах, сердоликовые бусы из Средней Азии. В Придвинье обнаружена даже раковина моллюска кауры, чья родина Индийский океан.

На рынках часто слышалась немецкая речь. Из Западной Европы ремесленники благодаря немецким купцам получали свинец, медь и олово. В свою очередь полоцкие купцы на плоскодонных стругах везли вниз по Двине, а затем по Варяжскому морю мед, сало, воск, пушнину. Два последних товара на протяжении нескольких столетий занимали ведущие места в белорусском экспорте, в импорте же основная доля приходилась на соль.

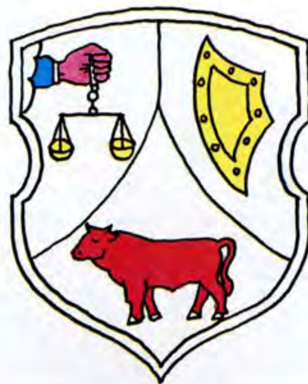
О географии торговых связей древнебелорусского государства свидетельствуют и многочисленные клады, которые сейчас почти ежегодно обнаруживают в самых неожиданных местах. К примеру, в 1972 г. мальчишки из придвинской деревни Козьянки нашли на свежевспаханном поле 7650 серебряных арабских монет общим весом 20 кг. Кстати, по числу найденных кладов Беларусь прочно удерживает лидирующее положение в Европе. (Зарывать богатства заставляли бесчисленные войны, проносившиеся по этому перекрестку Востока и Запада каждые восемь-десять лет).

С образованием в XIII в. нового сильного государства -- Великого княжества Литовского (ВКЛ), ядром которого стали белорусские земли, традиционные торговые связи сохранялись и развивались. В перечнях привозных товаров фигурируют фландрские и английские шерстяные изделия, голландское и вестфальское полотно, металлы, селедка, пиво и вино. Белорусские земли поставляли в европейские страны традиционные пушнину и воск (в 1508-1509 гг. только из Полоцка было вывезено 280 т), а также мачтовый лес, пеньку, деготь, зерно, лен, кожи... В Беларуси успешно торговали купцы из Ганзейского морского союза.

Главным партнером и конкурентом Полоцка, остававшегося несколько веков крупнейшим городом ВКЛ, становится в это время Рига. Многочисленные договоры между двумя городами позволяют достаточно полно представить характер этого партнерства.

Двина и сухопутные дороги вдоль нее объявились свободным торговым путем. Правда, иногда случалось, что рижане не выпускали белорусских купцов в море. В таком случае незамедлительно следовал ответ: Полоцк не позволял конкурентам подниматься по реке выше его замков. Обычно в конце концов удавалось прийти к согласию, и тяжело груженные двухпалубные полоцкие струги (такой корабль поднимал от 6 до 12 тыс. пудов) выходили в балтийские волны, держа курс на Королевец (Кенингсберг), Гданьск и северонемецкие города.

В торговых соглашениях неизменно подчеркивалось, что ни с ливонской, ни с литовской стороны никаких таможенных границ нет. До мелочей расписывался порядок пользования мерами и весами. Привозимая из Германии, Франции и Португалии соль взвешивалась теми же















гирями, что и продаваемый немцами воск. В скрепленном печатями князя Глеба и епископа Григория договоре с ливонским магистром и Ригой говорилось: "А везти чистый воск без подсады, без смолы, без сала, как верх, тако испод". Несмотря на это, среди купцов, надо признать, находились и мошенники. К воску примешивали сало, песок, горох и желудевую муку, прятали в нем камни и куски железа. Со своей стороны белорусы нередко жаловались, что поставленное сукно в середине свертков худшего качества, а селедочные бочонки меньшие, чем договорено, да и селедка на дне мелкая и невкусная. Споры между купцами нередко приходилось разбирать самому великому литовскому князю Витовту. В 1392 г. он писал в Ригу: "Любезные наши друзья! Раньше мы сурово карали тех, кто посылал нам некачественный товар, лишая этих людей товара, а если они будут поступать так и впредь, мы накажем их лишением жизни, чего и от вас ожидаем".

Историки располагают интересным документом, позволяющим судить о зажиточности средневековых белорусских купцов. Это составленное в 1626 г. завещание Якова Ходыки, хозяина четырех магазинов и поместья на реке Полоте. Завещание сообщает, что он имел 476 коп литовских грошей (копа -- 60 монет), 1600 червонных злотых, 349 шведских талеров, 69 серебряных тарелок, блюд и кубков. Девятнадцать должников купца обязаны были вернуть ему еще 3850 коп грошей. Свою духовную грамоту удачливый предок составлял в доме, стены которого украшали на полотне картин шестнадцать.

Роль торговли в жизни феодальной Беларуси отражена или, вернее, подчеркнута в ее геральдике. На древних гербах трех белорусских городов -- Новогородка (Новогрудка), Шклова и Ошмян находим изображение весов. Герб Полоцка представляет собой трехмачтовый парусник на серебряной воде. Корабли разных типов плыли и в геральдических щитах Друи и Дисны, а на гербах Давыд-Городка и Вилейки были изображены торговые суда с тюками товаров.

Беларусь была частью Европы. Ее города жили согласно магдебургскому праву, совершенно неизвестному в соседней Московской державе. Магистрат, где заседал городской совет -- рада, вершил суд, собирал налоги, следил за правильностью мер и весов на рынках. Для защиты своих интересов белорусские ремесленники, как и их коллеги в других европейских странах, объединялись в цехи — своеобразные средневековые профсоюзы, каждый со своим уставом и сложной иерархией. Полоцкий цех кожевенников и меховщиков имел, например, утвержденное городскими властями право за три мили от города отбирать у всех мастеров-единоличников товар, а их самих сажать в тюрьму.

К известным с раннего средневековья ремесленным профессиям добавились новые: пороховники, пищальники, пильники, мастера по изготовлению парусов... Изделия местных мастеров были вполне конкурентоспособны. Хороший спрос на немецких рынках имели, скажем, изделия витебских и менских кожевенников.

Предприимчивость тогдашних белорусов порой оборачивалась и другой стороной. В 1493 г. магистр Ливонского ордена Иоганн фон Ларингхофен писал из своей столицы Вендена бургомистрам и ратманам Ревеля (Таллина): "Дружески сообщаем вам, что некие люди приехали в Ригу из Полоцка, имея с собой фальшивые монеты, отчеканенные по образцу наших шиллингов. И одного из тех людей схватили в Риге, и сказал он, что таких монет отчеканено 1/2 ласта (960 кг)". Ливонский шиллинг весил 1.15 г. Несложный подсчет показывает, что фальшивомонетчики выпустили в тот раз в оборот около 850 тысяч монет.

Важнейшими событиями экономической жизни были в ту пору кирмашы (ярмарки), бурлившие в крупных городах несколько раз в году в твердо установленные дни и продолжавшиеся порой по две-три недели. Сюда съезжались сотни купцов из ВКЛ и сопредельных государств.

Белорусский кирмаш невозможно представить без выступлений самодеятельных и профессиональных оркестров, что были во многих городах и местечках, без спектаклей народного кукольного театра -- батлейки. Продавцов и покупателей веселили воспитанники Сморгонской академии -- так называлась школа дрессировки медведей, которую держали князья Радзивиллы. Косолапые танцевали мазурку, показывали, как возвращается с крестин подвыпивший дьячок, как делят чубы завсегдатаи корчмы, и множество других картинок из повседневной жизни, заставлявших зрителей хвататься за животы. Поводыри странствовали с бурыми циркачами по дорогам Европы, срывая аплодисменты на городских и сельских ярмарках и добираясь до самого Парижа.

Поскольку в средние века да и значительно позднее внушительная доля белорусского экспорта приходилась на товары, связанные с лесом, уместно будет сказать о богатстве принеманских, приднепровских и придвинских пущей. Во времена воспетого в Слове о полку Игореве князя Всеслава Чародея, охота уже четко подразделялась на мясную (на зубров, лосей, оленей, медведей, лебедей, гусей, тетеревов) и пушную (на бобров, лисиц, белок, волков, соболей, куниц). Тогдашние хроники утверждают, что в XYI в. соболя на белорусских рынках еще продавались связками по 40 шкурок, а горностаи — по 250.

Законы Великого княжества Литовского охраняли лесные богатства -- прежде всего ценных зверей и птиц -- от браконьеров. Так, Статут ВКЛ 1588 г., действовавший в Беларуси до середины XIX в., устанавливал за разорение соколиного или лебединого гнезда штраф от трех до шести коп грошей, а за отлов либо отстрел бобра -- от двух до четырех. (Для сравнения: рабочий вол или жеребец стоил две копы).

Трудно поверить, но в середине прошлого века медведей на Витебщине водилось столько, что если за одну облаву добывали меньше трех зверей, это считалось неудачей. Известно, что в 1859 г. Витебская губерния отправила по Двине на экспорт 215 пудов лосиных шкур и 15 пудов рогов. Мы вот говорим просто медведь, а тогдашние белорусские охотники различали три породы: муравейник, овсяник и стервятник. Леса, к слову, стали быстро беднеть после национально-освободительного восстания 1863 г., когда по приказу российского правительства началась вырубка заповедных пущей, где могли бы скрываться повстанцы.

Невозможно удержаться, чтоб вслед за экскурсией в леса не сказать о богатстве белорусских озер и рек. Изданная в 1893 г. книга историка и краеведа А. Сапунова "Река Западная Двина" сообщает, что сомы средних размеров весят 3-3 3/4 пуда, а лещ водится во множестве, достигая 2 футов длины и 18 фунтов веса. Впрочем, не менее впечатляюще выглядели и достижения тогдашних рыболовов.

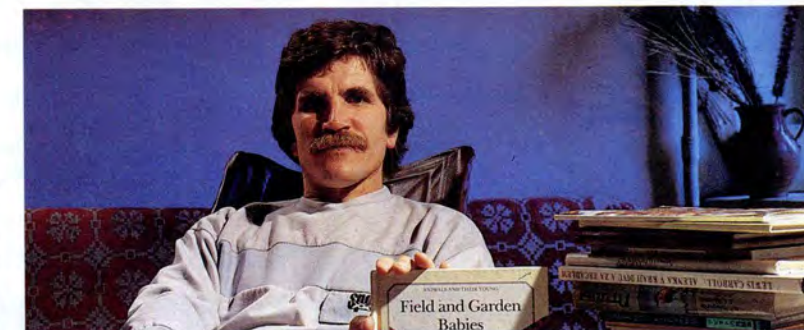
В старину белорусы не могли пожаловаться на отсутствие деловой хватки и предприимчивости. Остается надеяться, что современники не посрамят предков.

Владимир Орлов

*писатель, автор стихов, прозы, исторических эссе и повестей. Книги: День, когда упала стрела (1988г.), Пока не погасла свеча (1990 г.), Ефросинья Полоцкая (1992 г.), Рандеву на маневрах (1992 г.)
Живет и работает в Минске.*

АРТ-БИРЖА

Перемена стиля, перемена цвета



В отличие от своих сверстников Владимир Савич вошел в обойму лучших белорусских графиков довольно безболезненно. Его летящий почерк был принят без возражений. За внешней свободой рисунка явственно ощущалась продуманная детерминированность в общем-то знакомых фольклорных персонажей. Необычными были их ракурсы, их невесомость, фантомность. А цветовое пятно вообще являло собой принципиальное самоограничение. Так продолжалось почти десятилетие. И только теперь, после самоутверждения, пришло раскрепощение: линии и краски вырвались на свободу. Новый Савич вызывает противоречивые мнения и суждения. Нормально. Художник развивается.

Владимиру Савичу 41 год. Родился на Минщине. Учился на факультете графики Белорусского театрально-художественного института (теперь Белорусская Академия Художеств) у профессора Василия Шаранговича. Начал выставляться в студенческие годы. Дипломная работа: оформление и иллюстрации книги Винцука Дунина-Марцинкевича "Пинская шляхта" (диплом Академии художеств СССР, 1976 г.).
С 1972 года постоянно участвует в художественных выставках в стране и за рубежом: Анкона, Пезаро, Болонья (Италия), Берлин, Франкфурт-на-Майне, Дрезден (Германия), Хельсинки (Финляндия), Варшава, Белосток, Вроцлав (Польша), Баньска-Быстрица, Братислава (Словакия), Торонто (Канада), а также в Норвегии, Швейцарии, Болгарии, США, Югославии, Японии, Австрии.
Работает в станковой и книжной графике (дипломы Франциска Скорины и Ивана Федорова), живописи.
В 1992 году Интернациональный биографический центр (Кембридж, Англия) назвал Владимира Савича Человеком года и наградил медалью "За достижения в XX веке".
Произведения Савича находятся в картинных галереях России (Третьяковская картинная галерея), Беларуси, Литвы, Словакии (Братислава), Финляндии (VIL-IMPEX OY, Хельсинки).
В частных коллекциях в Германии, США, Италии, Греции, Финляндии, Болгарии, Польши, Канады, Литвы, России, Швейцарии, Франции, Бельгии, Португалии.
Участник художественного аукциона Дрюо (DROUOT) в Париже (1990г.)
Заслуженный деятель искусств Беларуси, лауреат премии профсоюзов республики в области изобразительного искусства. Заведует кафедрой графики Белорусской Академии Художеств.
Сотрудничает с издательством Шрайбер (Германия).
Живет и работает в Минске.

По вопросам приобретения, пересылки и участия в аукционах обращаться в ГАЛЕРЕЮ фирмы Дело (Восток+Запад)
Телефон: 0172/23-52-09; Факс: 0172/23-09-67.



Что нам даст приватизация

Как лучше распорядиться той долей собственности, которую получит каждый в форме чека, и куда вкладывать свои сбережения?

Вкладывая пусть наличные деньги, пусть ваучеры, человек всегда рискует. Иметь деньги вообще-то рискованно, хотя бы потому, что их можно потерять независимо от способа вложения. А кроме того, они обесцениваются, особенно в результате инфляции. Пряча деньги в кубышке, их можно спасти от потери, но не от инфляции. Конечно, каждый хочет не только сохранить первоначальное богатство, но и приумножить его. Поэтому всех интересует вопрос о размере прибыли, которую хотелось бы получить от вложения денег.

Итак, можно продать свой ваучер и положить деньги в банк. Надежность вложения такого рода не вызывает опасений насчет сохранения вложенных сумм, но, к сожалению, не уберегает от инфляции. Можно вложить в страхование жизни. Это 100% гарантия сохранения денег, но доход по страховому полису опять-таки не защитит вас от инфляции. Можно вложить деньги в создаваемые инвестиционные фонды. Это обеспечит достаточную гарантию вкладов, но позволит получить доход, чуть-чуть превышающий доход по срочным вкладам в сбербанке.

Почему бы не вложить в недвижимость? Как правило, цены на недвижимость растут при росте цен на другие товары. Таким образом, можно защититься от инфляции и получить хороший доход, но только при условии, что вам позже посчастливится выгодно продать свою собственность.

А можно покупать марки, старинные деньги, драгоценные камни. Это также достаточная защита от инфляции и надежное вложение. Вот только трудности начнутся позже, во время реализации, особенно во времена спада в экономике.

И, наконец, вложение в акции. Как показывает большой опыт развитых стран, акция приносит более высокий доход и в большей мере защищает и от инфляции, и от потери части собственности, чем какой-либо другой вид инвестиций.

Почему же акция наиболее надежный гарант и от инфляции, и одновременно приносит дополнительный доход?

Одновременно с ростом стоимости имущества предприятия в результате инфляции растет стоимость акции, как носителя этой самой стоимости.

Если часть прибыли, заработанной за определенный промежуток времени, вкладывается в производство, это означает, что стоимость акции тоже автоматически увеличивается на сумму вложенных в производство средств. Эффективно работающее предприятие платит держателям акций, как правило, ежегодно, дивиденды, намного превышающие проценты по вкладам в сберегательные банки.

Размер дивиденда идет в ногу с темпами инфляции и часто значительно их превосходит. Это происходит потому, что предприятие в разные промежутки времени получает неодинаковую прибыль. Например, если в 1990 году предприятие получало тысячи рублей прибыли, то в 1992 году -- миллионы (конечно, не из-за того, что стало более эффективно работать, а из-за инфляции), соответственно в 1990 году дивиденд начислялся с тысячной прибыли, а в 1992 году уже с миллионной. Таким образом, владельцы акций сохраняют свои сбережения от инфляции и одновременно получают определенный доход.

Какое отношение все это имеет к приватизации? Дело в том, что с началом приватизации в сферу рынка будет вовлечено и имущество предприятий. И это личное дело каждого, на что потратить свои сбережения, а также полученные ваучеры.

Сейчас же мы должны хотя бы приблизительно решить, совладельцем какого предприятия стать или в какое предприятие лучше всего вкладывать свои деньги и ваучеры? Или открыть свое собственное дело? В любом случае огромную помощь в решении этого серьезного вопроса могут оказать консультационные фирмы.

В.КУРАЧАЕВ, экономист.

Финансовая инвестиционная компания
ФИКО
Тел. 20-41-39

Информация о ходе приватизации госсобственности Республики Беларусь

По состоянию на 15.03.1993 г. в Комитет по управлению государственным имуществом при Совете Министров Республики Беларусь поступило 116 заявок на приватизацию объектов республиканской собственности. По этим заявкам Госимущество приняло 87 положительных решений, 3--отрицательных, 26 заявок находятся на рассмотрении.

Приватизировано 51 предприятие, в том числе по формам:

1. Выкуп государственного имущества арендным коллективом -- 29.
2. Прямой выкуп государственного имущества трудовым коллективом -- 14.
3. Преобразование в акционерное общество -- 6.
4. Продажа по конкурсу -- 1.
5. Выкуп государственного имущества частными лицами -- 1.

Из них по областям: Брестская -- 6, Витебская -- 3, Гомельская -- 3; Гродненская -- 5; Минская -- 13; Могилевская -- 5; г. Минск -- 13.

Преобразование государственных предприятий затронуло следующие министерства и ведомства: Госкомпром -- 19; концерн Беллеспром -- 5; Минсельхозпрод -- 1; Белсельстрой -- 4; Минжилкомхоз -- 1; корпорация Белбуд -- 1; концерн Водстрой -- 2; Белбытсоюз -- 1; Минэнерго -- 1; прочие -- 5.

На приватизируемых предприятиях занято 48 331 человек.

Общая оценочная стоимость имущества приватизированных предприятий составила 1484.8 млн. рублей.

Часть основных производственных фондов с износом свыше 70 процентов, а также объекты социально-культурного и бытового назначения стоимостью 161.6 млн. рублей (10.9 процента) передана трудовым коллективам безвозмездно в собственность или пользование. Имущество стоимостью 54.0 млн. рублей (5.4 процента) осталось собственностью государства, как часть уставного капитала акционерных обществ.

Сумма выкупа приватизированных объектов составила 885.4 млн. рублей. Из нее уже внесено в счет выкупа 587.5 млн. рублей. Из которых 162.4 млн.рублей поступило в республиканский бюджет, 392.0 млн. рублей -- в республиканский фонд приватизации, а 33.1 млн. рублей -- на специальный счет государственного Национального банка для погашения внутреннего долга.

КАК ПОЛУЧИТЬ ИНОСТРАННЫЙ КРЕДИТ?

Госэкономпланом, Министерством финансов, Госвнешэкономсвязи и Национальным банком Республики Беларусь утвержден (22 декабря 1992 г.) Порядок выдачи иностранных кредитов, привлекаемых в рамках межправительственных соглашений, предоставляемых иностранными и международными финансовыми организациями и банками правительству Республики Беларусь.

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1.1. Иностранные кредиты, привлекаемые в рамках межправительственных соглашений, предоставляемые иностранными и международными финансовыми организациями и банками Правительству Республики Беларусь (далее -- иностранные кредиты), предоставляются любому юридическому лицу Республики Беларусь (далее -- Заемщик) при условии выполнения требований настоящего Порядка выдачи иностранных кредитов и положительного решения Валютно-кредитного комитета Совета Министров.

1.2. Иностранные кредиты предоставляются банком-правительственным агентом по привлечению и использованию иностранных кредитов (далее -- Банк) на условиях, определенных межправительственными соглашениями, с начислением процентов в иностранной валюте на непогашенную часть задолженности по кредиту. Процентные ставки устанавливаются на основе межправительственных соглашений. Плата за кредит складывается из процента за привлечение иностранного кредита, прямых расходов банка, связанных с обслуживанием кредита, а также маржи банка, которая не должна превышать 0,5 процента.

1.3. Кредиты предоставляются на срок, определенный межправительственным соглашением и на сумму контракта с инофирмой, но не выше стоимости основных фондов Заемщика, которые не могут быть проданы, переданы или заложены другому юридическому лицу до полного погашения кредита.

1.4. Заемщик обязан использовать предоставленный ему кредит в иностранной валюте строго по целевому назначению.

2. ПОРЯДОК ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ КРЕДИТОВ

2.1. Заемщик представляет в Госэкономплан для определения целесообразности предоставления кредита с учетом приоритетных направлений развития отраслей и структурной перестройки экономики республики следующие документы:

а/ Заявку-ходатайство, согласованную с облисполкомом (горрайисполкомом) -- 3 экз. В ней отражается цель получения кредита, сумма и срок, на который испрашивается кредит.

б/ Технико-экономическое обоснование, прошедшее ведомственную экспертизу и включающее:

- описание проекта;
- смету расходов по каждому кредитуемому проекту и расчет окупаемости кредитуемых затрат - 3 экз.;
- характер закупаемого за границей товара и его стоимость, наименование фирмы и страны производителя, валюта платежа;
- экономический эффект от использования закупаемых в счет кредита машин, оборудования, материалов, технологических линий и т.п.;
- расчет срока погашения кредита, требуемого для осуществления проекта;
- справка-расчет ожидаемых валютных поступлений от выручки за продукцию, поставляемую на экспорт, согласованная с вышестоящей организацией -- 3 экз.;
- расчет сроков использования и погашения кредита в иностранной валюте и уплаты процентов, начисляемых по кредиту -- 3 экз.;
- источники погашения кредита в соответствующей валюте.

в/ Копию контракта с экспортером.

г/ Коньюнктурный анализ цен на экспортируемую продукцию и предполагаемые рынки сбыта. По возможности — экспортные контракты, предконтрактные намерения или другие гарантии валютных поступлений.

д/ Справку о внешнеэкономической деятельности Заемщика за последние 2 года.

е/ Годовой баланс Заемщика и баланс на последнюю дату.

2.2. Госэкономплан направляет заключение по анализу представленных проектов в Госвнешэкономсвязи и Министерство финансов для последующего совместного рассмотрения этими учреждениями.

Госэкономплан, Госвнешэкономсвязи и Министерство финансов имеют право запрашивать у Заемщика дополнительную информацию, необходимую для подготовки решения о возможности предоставления иностранных кредитов, и привлекать для проверки любой информации о Заемщике официально зарегистрированные аудиторские организации.

2.3. Госвнешэкономсвязи в месячный срок сообщает Заемщику о результатах рассмотрения документов на получение кредита и необходимости проведения независимой экспертизы, которая осуществляется в организациях, утверждаемых Советом Министров. Все затраты, связанные с проведением экспертизы, несет Заемщик.

2.4. На основании проработки представленных проектов Госвнешэкономсвязи совместно с Министерством финансов по согласованию с Госэкономпланом вносят предложения в Валютно-кредитный комитет.

При решении вопроса о предоставлении Заемщику иностранного кредита особое внимание обращается на наличие источников и гарантий погашения кредита, а также на возможность своевременного выполнения им и гарантом обязательств перед Банком по получаемым кредитам.

2.5. Решение Валютно-кредитного комитета о выдаче кредита в иностранной валюте утверждается Советом Министров Республики Беларусь.

В случае принятия положительного решения о предоставлении кредита, между Банком и Заемщиком подписывается кредитное соглашение, в котором оговаривается порядок выдачи кредита в иностранной валюте, условия начисления процентов и погашения задолженности Заемщиком. Копии кредитных соглашений представляются Банком в Министерство финансов для учета и контроля.

3. ПОРЯДОК ИСПОЛЬЗОВАНИЯ И ПОГАШЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ КРЕДИТОВ

3.1. Порядок использования и погашения иностранных кредитов и процентов по ним определяется условиями межбанковских соглашений.

3.2. Погашение кредита осуществляется Заемщиком за счет собственных валютных средств. Кредитные обязательства Заемщика должны быть обеспечены через залог имущества Заемщика, поручительство либо гарантию.

3.3. Заемщик обязан иметь валютный счет в банке-правительственном агенте по данному кредиту, на который, до полного погашения кредита, зачисляются все поступления Заемщика в свободно-конвертируемой валюте.

Заемщик предоставляет Банку право безусловного списания средств с его валютного счета в суммах, необходимых для своевременного погашения кредита.

4. УЧЕТ И КОНТРОЛЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ И ПОГАШЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ КРЕДИТОВ. КРЕДИТНЫЕ САНКЦИИ

4.1. Учет задолженности республики по иностранным кредитам, привлекаемым в республику, а также обслуживание долга по иностранным кредитам, погашаемым за счет Государственного валютного фонда, осуществляется Министерством финансов.

4.2. Банк контролирует выполнение Заемщиком условий подписанного кредитного соглашения, целевое и своевременное использование предоставленных кредитов в иностранной валюте, своевременное и полное погашение основного долга, уплату начисленных процентов.

Такой контроль может осуществляться путем проведения проверок на местах совместно с Госвнешэкономсвязи и Госэкономпланом.

Банк информирует Министерство финансов о всех нарушениях в выполнении Заемщиком своих обязательств, связанных с обслуживанием и погашением кредитов, и мерах, предпринятых к нарушителю.

4.3. Банк по отношению к Заемщикам, не выполняющим своих обязательств по кредитным соглашениям, имеет право:

- приостановить дальнейшее использование предоставленного кредита;
- досрочно взыскать всю сумму задолженности по предоставленному кредиту;
- увеличить процентную ставку по предоставленному кредиту при несвоевременном монтаже и вводе в эксплуатацию машин и оборудования, закупленных в счет кредита.

Указанные санкции должны содержаться в кредитном соглашении Заемщика с Банком.

О всех применяемых к Заемщику санкциях Банк информирует Совет Министров Республики Беларусь.

БЕЛОРУССКИЙ ДЕЛОВОЙ ВЕСТНИК

ВЪЕЗД-ВЫЕЗД

Как приехать в Беларусь?

13 декабря 1992 года вступило в силу соглашение "О взаимном признании виз государствами-участниками СНГ", где содержится норма: "Иностранный гражданин въезжает на территорию РБ только после получения визы". Что это означает на практике? Если у кого-то из граждан, въезжающих на территорию бывшего СССР из-за рубежа, есть российская виза и он намерен посетить Беларусь (или Узбекистан, Таджикистан и т.д.), то нужно получить въездную визу. Для Беларуси такие визы выдаются на границах, в аэропорту Минск-2, в МИДе, а после официального открытия посольства РБ в Москве будут выдаваться и там. Иностранные граждане, имея белорусскую визу, могут, например, из Владивостока транзитом через Россию, Казахстан, Кыргызстан проехать в Беларусь. То же самое касается владельцев, например, российских, казахских, узбекских и таджикских виз, которые транзитом направляются в пункты назначения.

Проблем с Польшей и Китаем нет...

Практически для граждан РБ это выразилось в отмене разрешительной отметки в дипломатических, служебных и общегражданских паспортах.

В отношениях между Польшей и Беларусью в духе правопреемственности по-прежнему применяются положения "Соглашения между бывшим СССР и ПНР о безвизовых поездках граждан", по которым только служебные поездки безвизовые, а частные -- безвизовые при наличии приглашения.

До выдачи гражданам Беларуси национальных паспортов, над которыми сейчас ведется работа, с 1 января 1993 года для поездок за границу им в заграничных паспортах бывшего СССР надо будет иметь специальную отметку, свидетельствующую о том, что владелец его является гражданином РБ. Работники МИДа РБ называют это перерегистрацией заграничных паспортов.

То же самое касается и поездок в Китай. Благодаря подписанным недавно консульской конвенции между РБ и КНР, соглашениям между правительствами этих стран "О взаимных безвизовых групповых туристских поездках" и "О взаимных безвизовых поездках по служебным делам" (имеются в виду поездки владельцев служебных -- синего цвета-- или диппаспортов), граждане Беларуси смогут въезжать в Китай без виз. Частный туризм и все остальные поездки остаются визовыми. На очереди соглашения с Болгарией, Румынией, Чехией и Словакией. А там, глядишь, будут внесены изменения в визовый режим с Германией и США.

...Но есть с ближним зарубежьем

Визы, которые выдаются гражданам консульскими учреждениями для въезда на территорию стран СНГ, дают право их владельцам беспрепятственно следовать транзитом через территорию всех стран до пункта назначения или пункта выезда в третью страну. Проблем с транзитной визой в Беларусь для граждан стран, которые подписали соглашение от 13 декабря 1992 года, не будет. Однако владелец украинской визы для того, чтобы пересечь границу РБ и въехать на Украину, должен получить транзитную белорусскую визу. И для выезда через Беларусь -- тоже. Как правило, транзитная виза выдается только при наличии визы конечного пункта следования -- Украины. И выдает такие визы Украина на границе. В МИДе РБ находится на рассмотрении документ "О взаимном безвизовом перемещении граждан Беларуси и Украины через пропускные пункты".

В отношении стран Балтии по факту сохраняется безвизовый режим, но он реально ничем не закреплен.

В это время:

В Белорусском парламенте проведено первое чтение Закона "О въезде и выезде", который предусматривает безусловное право на выезд каждого гражданина республики, что связано с выдачей новых паспортов. В основу работы над новым национальным паспортом положена концепция единого паспорта, который будет одновременно и внутренним, и заграничным.

В связи с решением правительства РБ о перерегистрации паспортов белорусам зарубежья будет значительно легче получить гражданство своей исторической родины. Но по-прежнему остается открытым вопрос о двойном гражданстве, т.е. сохранении гражданства страны проживания и одновременного получения гражданства Беларуси, на котором настаивает оппозиция.

В ближайшее время в Минске откроются дипломатические представительства Великобритании, Японии, Литвы, Латвии, Эстонии, а в Бресте и Гродно -- два генконсульства Польши.

Главная государственная налоговая инспекция Министерства финансов РБ уточняет:

☐ Некоторые страховые организации помимо страховых операций осуществляют также торгово-закупочную, посредническую и другие виды деятельности. Законом Республики Беларусь "О налогах на доходы и прибыль предприятий, объединений, организаций" установлено, что прибыль страховых организаций, независимо от видов деятельности, облагается по ставке 44%. Исключение составляет посредническая деятельность, ставка которой определена Законом в размере 60%. Указанный порядок распространяется также и на коммерческие, кооперативные банки.

☐ Предприятия (в т.ч. бюджетные), не состоящие на хозяйственном расчете и получающие доходы от хозяйственной и коммерческой деятельности, налог на прибыль уплачивают с сумм превышения доходов над расходами, получаемых от этой деятельности.

☐ Дополнительный налог на прибыль за превышение темпов роста оплаты труда над темпами роста объема реализации продукции (работ, услуг) по вновь введенным участкам, цехам, обособленным производствам, подразделениям действующих предприятий и организаций исчисляется так же, как и для вновь введенных предприятий. При этом расчет налога производится раздельно по действующему предприятию и по вновь введенному участку, цеху, подразделению и др.

☐ При исчислении Чрезвычайного налога и дополнительного налога на прибыль за превышение темпов роста оплаты труда над темпами роста объема реализации продукции (работ, услуг) к средствам на оплату труда не относятся пенсии, выплачиваемые за счет собственных средств предприятия работникам до достижения ими пенсионного возраста, уволенным на основании приказа в связи с сокращением численности.

ГОСВНЕШЭКОНОМСВЯЗИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ ИНФОРМИРУЕТ

В октябре 1992г. были зарегистрированы следующие совместные предприятия:

НАИМЕНОВАНИЕ	УЧАСТНИКИ	ПРЕДМЕТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
1	2	3
Р.ЭМА Минск	**АПКА "ЭМА" Фирма "Re.Mo.s.r.l" (Италия)**	Туризм, в т.ч. международный; сервисные и бытовые услуги населению; производство ТНП; торговля (оптовая, розничная, комиссионная, консигнационная), в т.ч. за СКВ; разведение и продажа цветов; производство стройматериалов.
КЕМКИТ Гродненская обл.	**СКДП -- агрофирма "Кемелишки" Эксп.-импортн. компания точного машиностроения (Китай)**	Производство швейных изделий и обуви; производство и переработка с/х продукции; строительство и ремонт жилья и пром. зданий; оптовая и розничная торговля; торгово-посреднические услуги; общественное питание, внешнеэкономическая деятельность.
ТРАНСКОМ г. Минск	**СП "Диалог", Республик.междугородняя телеф. станция Фирма "Софтлан А.О." (Польша)**	Проектирование, производство и обслуживание наукоемкой продукции и компонентов электронной техники; консалтинг, реклама, маркетинг; организация выставок, конференций, семинаров; издательская деятельность; транспортные услуги; туризм.
ВИТВАЛЬД Лтд г. Витебск	**ПО "Витязь" Фирма "Waltham-Electronic GmbX" (Германия)**	Заготовка и переработка древесины; изготовление изделий из дерева; оказание услуг населению; консультативные и посреднические услуги; экспортно-импортные операции; коммерческая деятельность, включая торговлю за СКВ.
БПТЭКС г. Минск	**Гр-н Храмов И.В. АО "Подлясе" (Польша)**	Производство, закупка и реализация ТНП и стройматериалов; торгово-закупочная и посредническая деятельность; транспортные услуги; туризм; капстроительство.
БСВ-БРИТЕН г. Минск	**Произв.-коммерческий концерн "БСВ и Ко" Компания "Prentiss Ltd" (Гибралтар)**	Производство ТНП; туризм; производство мебели, металлоконструкций, сантехнических изделий; организация общепита; издательская и рекламная деятельность; производство одежды; переработка вторсырья и отходов производства; строительные работы; торговля.
РАПИД Минская обл.	**СПМК-126, Малое предприятие "Новация" Фирма "Русполь" (Польша)**	Разработка и производство ТНП; оказание транспортных услуг; производство мебели и пиломатериалов; нетрадиционные методы лечения; техобслуживание транспортных средств; швейное производство; переработка с/х продукции; общепит, туризм, коммерческая деятельность.
БЕЛЭСТАР г. Минск	**ООО "Лиот" АО "АСА" (Эстония)**	Производство товаров и продукции; лесопереработка; гражданское строительство; автосервис; информатика; коммерческая деятельность; маркетинг, реклама, посредничество, туризм.
БЕЛЛИТА Гродненская обл.	**СКДП--агрофирма "Кемелишки" Госуд.электротехн.предприятие "Эльфа" (Литва)**	Производство промышленной продукции и ТНП; производство и переработка с/х продукции; строительство и ремонт жилья и пром.зданий; оптовая и розничная торговля; внешнеэкономическая деятельность.
КЕМЛИТ Гродненская обл.	**СКДП – агрофирма "Кемелишки", гр-не Станкевич А.М., Лемешевский П. ЗАО "АГВА", гр-не Гусаровас В., Ардавичюс П. (Литва)**	Заготовка древесины; производство пиломатериалов; производство мебели, стройматериалов; оптовая и розничная торговля; пошив одежды.
БЕЛАР Брестская обл.,	**Гр-не Якубович О.С., Скуратова Т.Н. ПТП "ВАС-БЕЛ" (Польша)**	Заготовка и переработка лесоматериалов; производство изделий из древесины; торговля, посредничество, маркетинг, реклама, туризм, транспортные услуги.
ВИЛЛА Д Минск	**Бел.межотраслевая ассоциация дел. сотруднич. "БАДС", ЧПКП "ОРИКС" Фирма "Икзекэтив Энтерпринтер Институт" (США)**	Строительство и эксплуатация жилых домов для дипкорпуса; проектные и инжиниринговые работы; производство стройматериалов и ТНП; маркетинг; сервисное обслуживание дипкорпуса и иностранных граждан.
ГЕРМЕС-БРЕСТ г. Брест	**К-з "27 съезд КПСС" Каменецкого р-на, МП "БреТЭКС" Корпорация "ЭМРОН" (США)**	Производство ТНП и продовольственных товаров, продукции ПТН; коммерческая деятельность; автосервис, транспортно-экспедиционные услуги; производство стройматериалов, деревообработка; производство мебели; складские услуги.

1	2	3
АВЕСТ г. Минск	**ИИ ООО "Вира" Фирма "Белминекс ГмбХ" (Германия)**	Производство базальтоволокнистых, теплоизоляционных, огнеупорных, облицовочных и др.материалов; переработка древесины; порошки для множительной техники, анизотропные магниты.
ДИАСЭ г. Минск	**Минский научно-исследовательский приборостроительный институт Фирма "Spesial Electronic Bauelemente Wuttke KG-Kreuzbreite" (Германия)**	Разработка, производство и сбыт электронных, электрических,электромеханических приборов и новых технологий и материалов; сервис, маркетинг, реклама; экспорт-импорт; производство цифровых приборов серии 635.
ХИНГ-ФУНГ-ОРИБЕЛ г. Минск	**Ассоциация "Белстройиндустрия", Белпромстройбанк, Госимущество при фирме "ТЕМ ФАТ ХИНГ ФУНГ", фирма "Лай Фу Люкс Холдинг" (Тайвань)**	Разработка ресурсосберегающих технологий по производству сборного железобетона; переработка металлолома; производство технических алмазов, ТНП; выпуск бытовой техники, медицинских и ветерин.препаратов; проектирование и строительство объектов; переработка с/х продукции; коммерческая деятельность.
ГРОСС ХЕКЕРТ г. Минск	**ПКФ "Хекерт" Гр-н Хекерт Вернер (Германия)**	Оказание транспортных услуг, аренда транспорта, осуществление перевозок; прокат товаров; коммерческая и посредническая деятельность; создание магазинов, кафе, ресторанов; услуги в области недвижимости.
Международная универсальная биржа ГРОДНО-ЗАПАД Лтд г. Гродно	**КБ "Приорбанк", Гродненск.обл.управление АК "Промстройбанк", МП "Пекаб", ООО "Метанефть", МП "Арника", Гр-не Будель Я.В., Поляков Н.А., к-з "Советский пограничник", Гродненское АССП, МП "Стройуниверсал", КПФ "Бацькаўшчына", МП "Ирида", МП "Экспресс-сервис", МП "ДВС", гр-н Чернецкий А.И., Гродненская табачная ф-ка, АИК "ИПК-Банк", Коммерч. банк "Беларусь" Фирма "ГолдПоль", АО "Воверайте" (Польша)**	Организация и проведение биржевых торгов; информационные и маркетинговые услуги; открытие торговых домов; услуги по хранению и транспортировке товаров и сырья.
АТЛАНТПОЛЬ г. Брест	**МП ООО "Атлант", Фирма "Полтом", фирма "Ярко" (Польша)**	Производство трикотажных, чулочно-носочных и швейных изделий; строительные работы; транспортные услуги.
СПИРАГ г. Минск	**ООО "Цагал" Фирма "SPIREX L.T.D." (Израиль)**	Швейное производство; деревообработка; производство ТНП; сборочное производство радиоаппаратуры; торговля; общественное питание.
БЕЛОФАЛКОН	**Фирма "Ротари" ООО Акционерная компания "Фал-Кон" (Япония)**	Производство ТНП, создание предприятий общественного питания; производство строительных и монтажных работ; организация туризма; коммерческая деятельность.
ALBA-BING-DATA Ltd г. Минск	**Произв.-коммерч.компания "Kanchepol" ООО "Бинг-Дата-Интернэшнл" (Польша)**	Производство ТНП, п/ф; переработка с/х продукции; организация досуга населения; юридические услуги; реклама; производство аудио- и видео-продукции; коммерческая деятельность.
ИНТЕР ВИРА Гродненская обл.	**К-з "Чернели", ПКФ "Карина" Фирма "Интерпирс" (Польша)**	Производство мебели и ТНП из древесины; производство швейных изделий; производство и переработка с/х продукции; коммерческая деятельность; организация ярмарок, выставок; посредничество.
ДИАС г. Минск	**УЖК Мингорисполкома Фирма "БАСЛ Энрезпрайзис Лтд" (Кипр)**	Сдача в аренду жилых и других помещений и имущества; проектные работы по строительству, реконструкции; услуги иностранным представительствам; туризм, коммерческая деятельность; маркетинг.
ХОЗ.ИНСТИТУТ ПО ОБЩЕЕВРОПЕЙСКИМ ВОПРОСАМ г. Минск	**Бел. Православный Центр соц.защиты "Диакония" Фирма "Фрайхер фон штауфен Ротшильд энд Розерфолд Лтд" (Великобритания)**	Консалтинг; обучение предпринимателей; аудиторские услуги; экспертиза стоимости; поиск инопартнеров; посредничество; исследования в области экономики.
ФУРУ АЛАВИЯ г. Минск	**ПКФ "Фуфу" Фирма "Алавия Трединг Компани" (Ливан)**	НИОКР; производство ТНП, стройматериалов, игрушек и товаров детского ассортимента; торговля; посредничество и маркетинговые услуги; туризм.
AJALS'Ltd г. Брест	**МГП "Зоя" Фирма "Дамар", фирма "Орион" (Польша)**	Производство мебели; швейное производство; транспортные услуги; торговля; строительство; туризм.

1	2	3
РЭМ-СЕРВИС г. Минск	Гр-н Писанец В.В. Фирма "Числе" (Италия)	Организация совместной деятельности бел. и итальянских фирм; туризм, сервис и бытовое обслуживание; производство ТНП; производство стройматериалов; эксплуатация предприятий общественного питания и гостиниц.
РЕОСБЕЛ г. Брест	Гр-н Яровой Н.А. Фирма "Реос" (Чехо-Словакия)	Международные перевозки и транспортно-эксплуатационные услуги; производство столярных изделий; строительство; торговля; ремонт и реализация транспортных средств.
БЕЛЮКС г. Минск	Слуцкий мясокомбинат, ПКФ "Амарос" Фирма "Бета ЭС Эй" (Люксембург)	Производство и переработка продукции животноводства и с/х; производство кож; переработка меха и пушнины; пошив изделий из кож, обуви; торговля; производство стройматериалов.
БЕЛОРУССКИЙ БИЗНЕС-СЕРВИС Брестский район	МП "СовАвто Брест", Брестоблсельстрой, Комитет по с/х и продов., Фирма "Бельджиан бизнес-сервис НВ" (Бельгия)	Строительство и эксплуатация объектов, складов, автоцентра; гостиничные услуги; переработка с/х продукции; подготовка кадров; информатика; лизинг, маркетинг, инжиниринг, коммерческая деятельность; дистрибьютерные услуги.

Кроме того, фирма "Дело (Восток+Запад)" располагает информацией о совместных предприятиях, зарегистрированных в период с ноября 1992г. по февраль т.г.

КОНТАКТНЫЙ ТЕЛЕФОН: 0172/23-52-09

ХРОНИКА. ВИЗИТЫ

Белорусско-американский бизнес: перспективы и реалии

Третья белорусско-американская конференция "Бизнес-93" прошла в Минске с 20 по 23 января. Основными организаторами, как и прежде, выступили БелАСБИ и Центр развития внешней политики Браунского университета CFPD (США).

В американской делегации присутствовали представители компаний, производящих и торгующих медпрепаратами и медтехникой: MEDICUS; BROWN UNIVERSITY RESEARCH FOUNDATION, а также CREATIVE ENGINEERING (производство машин для текстильного и швейного производства, консалтинг, производство лент для принтеров и пишущих машинок и др.), TIMPEX TRADING (экспорт станков и оборудования), INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION (финансирование проектов частных предприятий, долевое инвестирование и т.п.), OPAC, INC. (экспертиза и организация инвестиционных проектов, консалтинг), SABIT (организация обучения деловых людей из СНГ в США) и CFPD (юридические и экономические аспекты внешнеэкономического сотрудничества, изучение инфраструктуры потенциальных партнеров).

Председатель Госвнешэкономсвязи РБ В.Радкевич, выступая на конференции, оценил положение в экономике как контролируемое правительством и постепенно выправляющееся благодаря конверсии и овладению руководителями предприятий навыками управления при минимальном вмешательстве государства, а положение в обществе как самое стабильное во всем СНГ. Из внешнеторгового оборота в 2 млрд. долларов экпорт в США составляет 4 процента, импорт из США -- 1,5 процента. Было отмечено, что на 01.01.93 в РБ зарегистрировано 714 СП и 116 иностранных предприятий с уставным фондом на сумму 2,4 млрд. рублей, половина из которых принадлежит иностранным участникам из 55 стран. С участием США образовано 62 СП и 8 стопроцентно американских предприятий.

Посол США в РБ г-н Д.Суорц дал оценку состояния двустороннего экономического сотрудничества. По его мнению, не торговля, а именно инвестиции в производство товаров мирового качества должны поддерживаться в первую очередь, в том числе и законодательно. Однако в отсутствие соответствующих законов нельзя ожидать притока иностранных капиталов. Г-н Д.Суорц назвал основными направлениями сотрудничества конверсию, ликвидацию последствий чернобыльской катастрофы и здравоохранение.

Г-н Алан Шерр, заместитель директора CFPD, изложил свое видение ситуации в Беларуси с точки зрения потенциального американского инвестора. К отрицательным ее характеристикам он отнес низкий и продолжающий снижаться уровень присутствия американского капитала по сравнению с аналогичным показателем других стран Запада; отсутствие информации в США об условиях и возможностях инвестирования в республике; сложности в проведении валютных операций, вывозе твердой валюты; состояние правовой базы, не дающей возможности нормальному развитию предпринимательства; большая разница между продекларированными в законах нормами и практикой их применения, что относится как к Беларуси, так и к другим странам СНГ.

Кратко подводя итоги конференции, директор БелАСБИ Л.Груздилович сказал, что более 10 предложенных белорусскими предприятиями проектов вызвали живой интерес у американских участников встречи, переговоры по ним продолжены. Достигнута договоренность о создании совместного учебного центра для руководителей местных предприятий с тем, чтобы они умели вырабатывать грамотную стратегию поведения на западных рынках, составлять привлекательные для потенциальных инвесторов проекты и бизнес-планы и могли подать их оптимальным с точки зрения реализации партнерам. Обучение предполагает трехнедельные курсы в Беларуси и двухнедельные -- в США, где будут проводиться встречи с возможными партнерами по бизнесу. Кроме того, г-н Груздилович назвал полтора десятка совместных проектов, которые стали результатом двух предыдущих аналогичных конференций и работа по которым находится на различных этапах реализации.

Александр Михальчук

8-10 декабря в выставочном комплексе "Минскэкспо" прошла очередная Международная универсальная белорусская ярмарка "Восток-Запад-Север-Юг". На ярмарке заключено 189 договоров на сумму более 5,5 млрд. рублей.

С 9 по 13 декабря в выставочном комплексе МАТО ТДТ в Минске проходила выставка-продажа "Стекло Германии", организованная фирмой совместно с экспортно-импортной торговой компанией Рудимэкс (Rudimex GmbH).

СПРАВКА БДВ: Rudimex GmbH -- немецкая фирма, которая работает на рынок бывшего СССР более 30 лет. Имеет представительство в Москве. В состав ее входят 5 фирм, которые занимаются переработкой стекла и непосредственным производством изделий из стекла, фарфора, хрусталя и керамики.

За время проведения выставки было продано продукции на сумму более 25 тысяч DM.

МАТО ТДТ
тел. (0172) 25-36-01

В конференц-зале Торгово-промышленной палаты РБ 10 декабря прошел семинар о роли выставок в рыночной экономике, подготовленный Комитетом по делам выставок и ярмарок немецкой экономики (Ausstellungs- und Messeansschuss der Deutschen Wirtschabt e.V. (AUMA) из Кельна.

СПРАВКА БДВ: AUMA был создан в 1907 году как частная структура, задачей которой являлись информирование и консультации заинтересованных в выставках фирм внутри страны и за рубежом, представительство в интересах выставочной экономики, координирование планов торговых ярмарок и выставок и подготовка программ для участия в зарубежных выставках.

В Комитет по делам выставок и ярмарок немецкой экономики как федеральное объединение немецкой выставочной экономики входят объединения и организации экспонентов и посетителей, а также компании по организации торговых ярмарок и выставок, компании по организации участия в зарубежных выставках. При AUMA с 1965 года действует Комитет добровольного контроля статистических данных по выставкам и ярмаркам (FKM), который на данный период объединяет 45 немецких организаторов выставок и торговых ярмарок. По данным FKM, число посетителей выставок, устроенных AUMA в 1992 году, составило порядка 9 млн. человек.

AUMA, FKM
тел. в Кельне (0221) 20-90-70

Ярмарочная фирма "Минский кирмаш" и выставочная компания "Экспосервис" 16-18 декабря провели в выставочном павильоне "Минск-ЭКСПО" Международный салон "Современный офис". В работе салона приняли участие 80 фирм (55 экспонентов) из 8 республик СНГ и Литвы, в том числе 56 белорусских фирм и СП.

На выставке были представлены оргтехника и средства коммутации, офисная мебель и информационные технологии и услуги, канцелярские товары, художественные изделия.

Фирма "Мінскі кірмаш"
тел. (0172) 54-61-34

В начале января состоялся пятидневный официальный визит в Китайскую Народную Республику Председателя Верховного Совета Беларуси Станислава Шушкевича. В результате переговоров с главой китайского парламента Вань Ли, премьером Госсовета КНР Ли Пэном, Генеральным секретарем ЦК КПК Цзян Цзэминем, а также председателем КНР Ян Шанкунем подписан ряд белорусско-китайских документов, главным из которых стало совместное заявление о принципах развития двухсторонних отношений.

С 18 по 19 января в Минске находился региональный директор Ассоциации внешней торговли Финляндии г-н Йорма Йокинен (Jorma Jokinen). Состоялись переговоры с представителями Государственного комитета РБ по внешним экономическим связям и Торгово-промышленной палатой, в ходе которых прорабатывался вопрос о проведении в Минске в конце апреля т.г. финской выставки "Деловой форум".

С 3 по 5 февраля в помещении института "Минскпроект" работал Международный салон "Реклама, издательские системы, оперативная полиграфия". Устроители -- Министерство информации РБ, Institute bor World Economics and International Management (Германия), телекомпания "ВИЛ Медиа", выставочный центр "Интехэкспо", Международный учебный центр бизнеса, редакция газеты "Добрый вечер", ФПК БГПА.

Участники -- ведущие рекламные и издательские фирмы республики: ИПК "Эридан", агентство "РИД", ПКФ "Мирсал", ряд республиканских газет, а также крупнейшие продавцы полиграфического оборудования, редакционно-издательских систем и программных продуктов: ПКФ "Интермикро", EVA Ltd, АО "Print", минское представительство "Waco Corporation" и многие другие фирмы.

Кроме того, в мероприятии приняла участие корпорация "Login International" (США) в лице дочерней фирмы "Login Advertisement".

Министерство информации РБ.
Тел. (0172) 23-64-56

4 февраля состоялась презентация Лейпцигской весенней ярмарки, подготовленная Торгово-промышленной палатой РБ. (Последняя уполномочена представлять интересы ярмарки в Беларуси.)

С информацией о ярмарке выступили председатель президиума ТТП РБ г-н В.Лесун и руководитель отдела контактов в Восточной Европе Лейпцигской ярмарки г-жа Аннелиз Шлотте.

Вместо двух ежегодных универсальных ярмарок ныне проводятся новые, ориентированные на определенные группы потребителей, специализированные ярмарки в течение всего года. Темы 1993 года: узловые области структурных преобразований (окружающая среда, современное производство, транспорт, коммуникационная техника), все для строительства, услуги, потребительские товары (модная одежда, украшения, оформление помещений, автомобили).

ТПП РБ
Тел. (0172) 26-91-42

5-6 февраля Белорусский союз предпринимателей и арендаторов проводил второе заседание республиканского клуба директоров. Около 50 крупных белорусских промышленников собрались в уютном доме творчества "Театральный", чтобы обсудить наболевшее и отдохнуть. Однако более половины вопросов, заготовленных директорским корпусом, так и не нашли адресата -- по разным причинам не приехали многие почетные члены клуба, в т.ч. г-да С.Шушкевич, В.Кебич, М.Мясникович, Н.Костиков, Л.Абалкин... Поэтому эмоционально были встречены доклады заместителя председателя правления Национального банка РБ г-на Н.Кузмича и председателя Госкомимущества г-на В.Матюшевского.

Представитель Нацбанка сооообщил, что подготовлены проекты межправительственных и межбанковских расчетов со всеми государствами. Сняты все ограничения по открытию корсчетов коммерческими банками в ближайшем зарубежье в двухстороннем порядке.

Было заявлено, что первые торги на межбанковской валютной бирже Нацбанк предполагает проводить с соотношением белорусского и российского рубля 1:1, затем -- в зависимости от спроса и потребностей республики в российских рублях.

Полемику вызвало предложение г-на Кузмича отдавать в создаваемый резервный фонд все заработанные российские рубли, которых к концу января на счетах предприятий собралось 7,5 миллиарда.

Г-н Матюшевский сообщил, что существовало 18 вариантов закона о приватизации. Вполне возможно, что каждые полгода в закон будут вноситься коррективы. В отличие от российского наш ваучер будет иметь статус ценной бумаги, обладать высокой степенью защиты. Сейчас проходит переоценка фондов, которая по сути и определит номинал ваучера.

ВРЕМЯ х ДЕНЬГИ= ДОМ

Так выглядит формула строительства жилья в рамках программы Стройсбережения, которая успешно применяется в Германии. И начинает осуществляться в Беларуси. Об этом договорились Сберегательный банк Республики Беларусь и Стройсбербанк Швэбиш Халл (ФРГ).

Строительство жилья везде стоит немалых денег. Значит, нужен банк, который даст их застройщику на льготных условиях. Такой банк в Беларуси есть — Сберегательный банк. Самый богатый: в нем сосредоточено 65 миллиардов рублей, или 80% всех кредитных запасов республики. Но дажде Сбербанк не в состоянии выдать ссуды под низкий неизменный процент (около 5%) на срок до 40 лет всем желающим иметь свой дом. Поэтому председатель Сбербанка Владимир Хилько решил использовать опыт Германии, где по программе Стройсбережения за послевоенные годы осуществлено финансирование строительства около 12 миллионов квартир.

Принцип действия программы прост: желающие построить или реконструировать свой дом, не имея достаточного собственного капитала, объединяются в общество самопомощи и вносят свои средства -- ежегодно от 2,5 до 4% стоимости будущего жилья -- в банк, а тот предоставляет их в качестве кредита отдельным застройщикам по очереди, когда сумма их вклада составит 40-50% от договорной. Государство поощряет желание сберегать и использовать собственный капитал посредством дотаций, которые в Германии называют премиями по стройсбережению. И, разумеется, банковский счет пополняется средствами от погашения строительных ссуд. Возвращаются кредиты на неизменно льготных условиях: от 4,5 до 6% годовых. Таким образом все желающие достигают цели в среднем в два раза быстрее, чем в том случае, когда действуют поодиночке. Договор о стройсбережении заключили около 19 млн. граждан ФРГ: в среднем каждый четвертый немец.

Самый крупный немецкий банк, действующий в системе Стройсбережения, -- Стройсбербанк Швэбиш Халл имеет 4,5 млн. клиентов и предоставляет ссуды в размере около 10 млрд. марок в год.

Соглашением между белорусским Сбербанком и Стройсбербанком Швэбиш Халл предусматривается разработка аналогичной программы для финансирования жилищного строительства в Беларуси. Для этого после введения соответствующих правовых основ с учетом особенностей Беларуси будет создан совместный Стройсбербанк. В качестве первого шага обе стороны создали рабочие группы для реализации намерений о сотрудничестве как в области финансирования жилищного строительства, так и в других сферах банковской деятельности.

Соб. инф.

КОНТАКТНЫЕ АДРЕСА И ТЕЛЕФОНЫ:

Сбербанк РБ:
220048, Минск, ул. Коллекторная, 10
Тел.: 20-92-58
Факс: 26-47-52

Стройсбербанк Швэбиш Халл:
Крейлсхеймер штр., 52
7171, Швэбиш Халл, ФРГ
Тел.: 0791/46-35-63
Факс: 0791/46-26-81

Ваш возможный партнер

ЛЕНГЕФЕЛЬД Лихт ГмбХ (LENGEFELD LEUCHTEN GmbH) Германия.
Экспорт бытовых светильников бывшей ГДР в республики СНГ. Оборудование жилых помещений, гостиниц, школ, поликлиник, бюро, промышленных зданий.

Агентство АНДРЕАС ШЮТТЕ (ANDREAS SCHUTTE) Германия.
Производство и импорт изделий из дерева.
Агент фирм Германии на рынках сбыта в Польше. Ищет для клиентов из СНГ новых поставщиков.

Белорусско-германское СП "АСМ".
Продажа автомобилей иномарок и запасных частей к ним.

Малое независимое предприятие Экобим. Москва.
Оборудование и эффективные моющие составы для чистки ковров, мягкой мебели и салонов автомобилей.

Фирма ВРДЖИЛО КАРЛОВЫ ВАРЫ (ЧСФР).
Косметика из природных лечебных источников курортного города Карловы Вары: зубные пасты, шампуни, кремы.
Респираторы для шахтеров, сварщиков, рабочих горной, химической и текстильной промышленности.
Подплечники для платьев, свитеров, рубашек и костюмов. Вязаные изделия для детей.

Фирма ОФИС ШЕРИФЬЯ ДЭ ФОСФАТ (Королевство Марокко).
Поставки продуктов питания и потребительских товаров, удобрений. Закупки на рынках стран СНГ порошкообразного поташа 60 В K20, мочевины/46В/, нитрата натрия/34В/, аммиака охлажденного, серы.

Хозяйственный трудовой коллектив по общей электротехнике и защите имущества АНТИ-ЛООП ГКМ (Венгрия).
Поставки предупредительных сигнальных систем при попытках взлома и предупреждения пожаров.
Видеотехнические системы наблюдения. Устройства для дистанционного открывания ворот. Системы для предотвращения кражи в универмагах. Защита и охрана под открытым небом.

Товарищество на паях по торговле и сфере услуг БУДАПЕШТ ГЛАС БТ (Венгрия).
Изготовление и поставка арочных окон и балконных дверей с теплоизоляционным стеклом типа ФХ, жалюзей с подвижными платинами, дверей для внутренних помещений, архитектурного листового стекла.

БАУКООП Ltd. (Венгрия).
Изготовление и поставка внешней и внутренней облицовки стен импортными материалами, настилочных керамических плит, оборудования для ванных комнат и туалетов. Полная программа облицовки бассейнов.

ВАНКО Ференц (Венгрия).
Оптовая торговля обувными изделиями.

КАПОШХУШ КФТ Ltd. (Венгрия).
Переработка и поставка отрубов мяса -- свинины и говядины, мясных изделий, столового и промышленного жира, консервов.

Фирма ПОЛЛОТУС (Польша).
г.Бельска-Бяла, ул.Брацка,38
Тел. 30/48-6-72; Fax 30/29-7-36
Казимир Потровяк
Экспорт-импорт в СКВ. Производство пива, эмульсионной краски. Ремонт теле- и радиоаппаратуры. Создание СП.

Заявки и предложения любезно предоставлены представительствами Республики Беларусь за рубежом.

Адреса и телефоны ваших возможных партнеров можно получить по контактным телефонам фирмы "Дело(Восток+Запад)": /0172/ 23-52-09; 23-94-89

Польское таможенное право -- время перемен

В течение ближайших нескольких месяцев можно ожидать введения нового польского таможенного права. По объявлению Главного учреждения пошлин, наибольшие перемены должны коснуться функционирования таможенных складов и таможенных агентств, полномочий таможенных инспекторов, а также процедуры действия.

Что касается подробностей, еще слишком рано о них говорить. Должен быть сильнейший надзор над выдачей разрешений на организацию таможенных складов. Сегодняшнее правовое регулирование позволяет -- например под предлогом реэкспорта в страны бывшего СССР -- контрабанду в большом масштабе. То же самое и с таможенными агентствами. Во всем мире они занимаются отправкой экспортных товаров, близко сотрудничая в этом отношении с экспедиторскими фирмами. Тем временем в Польше обратная ситуация: таможенные агентства занимаются прежде всего импортом и особенно помогают в заполнении бланков SAD.

Наибольшие противоречия вызывает, однако, проблема полномочий, а точнее говоря, расширение полномочий таможенных инспекторов. Требование расширения компетенции таможенников исходит из убеждения в существовании контрабанды. Следует добавить, что некоторые утверждают, что ее величина достигает половины официальных оборотов. Надо отметить, что сам лишь таможенный контроль при въезде и выезде из Польши ничего еще не решает. И это не способ ликвидации контрабанды, поэтому существуют предложения, чтобы предоставить работникам организующегося Главного таможенного инспектора полномочия, подобные тем, какие имеют работники Учреждения финансового контроля, т.е. т.наз. финансовой помощи. К особенностям этих полномочий относилось бы право задерживать автомобили, помещение в оптовые склады импортированных товаров и наложение ареста на товары контрабандного происхождения, принадлежащие разным лицам. Некоторые предлагают, кроме того, выдачу работникам Главного таможенного инспектора хотя бы газового оружия.

Последняя сфера перемен -- это процедура действия. Главное таможенное учреждение предлагает ввести периодические досмотры. Касались бы они больших и солидных фирм, не связанных с таможенными либо налоговыми преступлениями, и заключались бы в единовременном, например ежемесячном, регулировании средств. Фирма, занимающаяся внешней торговлей, собирала бы счета за месяц и потом рассчитывалась бы за все.

С переменами в процедуре таможенного действия связана проблема точного определения его начала. Сегодня досмотр может начаться даже через неделю после въезда транспорта на польскую таможенную территорию и учитывается курс, существующий на этот день. При ежедневных переменах курса стоимости товара, а следовательно, квоты пошлины растет на трассе граница -- таможенное учреждение в глубине страны. Предложение Главного таможенного учреждения состоит в том, чтобы признать датой досмотра дату появления у таможенника на границе.

Последние предложения Главного таможенного учреждения имеют более административный характер. Касаются они проблемы управления пограничными проходами. Главное таможенное управление хотело бы вернуться к роли хозяина этих проходов. Сейчас они принадлежат воеводствам, хотя фактически управляет ими Пограничная охрана. Результаты этого двоевластия ощущают на себе все переходящие границу: условия досмотра людей и товаров -- ужасные. Воеводствам не хватает денег. Главное таможенное учреждение хотело бы после принятия пограничных проходов модернизировать их, предназначая на эту цель часть поступлений с оплат.

Это, однако, не единые предложения о переменах в польском таможенном праве. Продолжаются сейчас работы над модификацией провозного тарифа. Здесь также много споров по предлагаемым решениям. Больше всего противоречий возникает по поводу пошлины на импортированные продукты и на автомобили. Ставки на пищевые продукты были увеличены уже после введения нового тарифа. Одни считали это результатом давления земледельцев, другие -- отсутствием заботы об отечественном сельском хозяйстве и слабостью вследствие нечестной заграничной конкуренции.

Не меньше сомнений появилось в отношении пошлин на импортированные автомобили. Сегодняшние ставки установлены на уровне 35% и введены с целью охраны отечественных производителей. Это привело к значительному снижению количества привозимых в Польшу автомобилей. Если в 1991 году их поставлено в Польшу свыше 350 тысяч, то в первом полугодии 1992 года -- лишь около 60 тысяч. И что оказалось? Хотя желания отечественных производителей автомобилей были выполнены, но это не привело к улучшению качества "Фиатов" или "Полонезов", а в Государственную казну поступило меньше денег с пошлин и налогов. Становится ясным, что проблему пошлин на автомобили надо продолжать разрешать.

Однако практика, как обычно, является более сложной. Польшу обязывают многие международные договоры, которые заставляют считаться с ними при разработке отечественных правил. Прежде всего обязывает Общий договор по тарифам и торговле (GATT). Все изменения тарифов требуют долгих переговоров. Вторым показателем такой, а не другой таможенной политики является то, что пошлины входят в состав доходов бюджета. В 1992 году их доля достигла около 7-8% и в этих пределах будет в 1993 году. Это составит 35 биллионов злотых, что при теперешних курсах валют равно 220-230 миллионам долларов. Тем самым пошлины в образовании доходов в бюджетах государства займут 4-е место после VAT, акциза и налога на импорт (их участие в бюджете 1993 года будет равняться 33,8%), подоходного налога от физических лиц (22,4%) и подоходного налога от юридических лиц (15,7%). Для сравнения: еще в 1990 году доходы от пошлин равнялись 2% доходов государства. Кроме пошлин на польских границах вскоре будет также налог на импорт в размере 6%, образуемый от стоимости товара, увеличенной на пошлину.

Зато мало оптимистической является ситуация с польскими свободными таможенными зонами. Мы писали о них в "Польском партнере" уже несколько раз. Еще недавно ситуация выглядела так: из 16 образованных свободных таможенных зон фактическую деятельность начали только лишь три (Гливице, Познань и Тересполь). В 1992 году познаньская свободная таможенная зона была закрыта, зато в Тересполе часть зоны преобразована в таможенный склад. Осталась только зона в Гливицах.

Согласно существующему в Польше закону, свободные таможенные зоны -- это выделенные и не заселенные части польской таможенной территории, на которой можно вести хозяйственную, торговую и промышленную деятельность, кроме розничной торговли. Товары, поставляемые из свободной таможенной зоны на территорию Польши, освобождены от пошлины и налогов с оборота, но товары, попадающие с той зоны в польскую таможенную зону, облагаются этими налогами. Возможно, однако, снижение таможенных ставок даже до 90% -- в зависимости от внесенных сумм.

Вероятно, вскоре в списке польских свободных таможенных зон появятся две новые -- в Кендзежине-Козле и в Кракове.

Пластмассовые деньги

История кредитных карточек насчитывает уже более ста лет

Сегодняшние версии Visa, American Express, Eurocard, Barclay появились в результате многолетней эволюции. Цель в том, чтобы образовать организации, группирующие клиентов и магазины, дающие этим клиентам скидку, что должно значительно увеличить обороты. И тем самым -- прибыль.

То же самое делает польский эмигрант Боб Спански. Он намерен объединить в одной организации 5 миллионов людей -- жителей Польши, одну треть польской торгово-услуговой сети, импортеров, а также значительную часть польской промышленности. В Club "S" International Corporation, Ltd., ибо так называется фирма Боба Спанского, инвестировано уже 4 миллиона долларов, из которых только компьютерное оборудование в расчетном центре в городе Стараховицы стоит 1/4 инвестированной квоты. Такую же сумму фирма намерена инвестировать еще в ближайшее время.

Принцип участия в Клубе "С" прост. Каждый взрослый гражданин Польши, который захочет принять в нем участие, должен заплатить за свою карточку 290 тысяч злотых, а за карточку жены -- 140 тысяч злотых. Взамен он получает скидку в пунктах продажи товаров и услуг, принадлежащих, конечно, клубной сети.

Как на практике будут функционировать субъекты -- магазины, оптовые склады, рестораны и т.п., объединенные в Клуб "С"? Розничные продавцы платят 2 миллиона злотых за лицензию. Каждый клиент такой единицы имеет право на 5% скидки. Дополнительно субъект, входящий в сеть Клуба "С", платит 3% от стоимости сделки самой сети. Нетрудно заметить, что главной предпосылкой такой, а не иной структуры сети является приобретение постоянных клиентов. У магазина растет оборот, увеличивается прибыль. Доволен клиент, который покупает товар дешевле на 5%, с прибылью и Клуб "С".

Лицензия, которую покупают оптовые склады, стоит 2 миллиона злотых. Оптовые склады дают 3% скидки розничным торговцам, входящим в сеть. Это выгодно оптовикам, потому что в розничной торговле увеличивается оборот, благодаря розничным торговцам, относящимся к Клубу "С".

В свою очередь производители и импортеры дают 3% скидки объединенным в сети покупателям-оптовикам. Тем самым они получают обеспеченный сбыт в рамках сети. Кроме того, все субъекты, объединенные в сети, -- розничные торговцы, оптовики, производители и импортеры, имеют бесплатную рекламу в каталогах, издаваемых время от времени Клубом "С", а также в печати (расходы оплачивает Клуб "С").

Так вкратце выглядит первый этап деятельности Клуба "С". Через год каждый член сети сможет выкупить платежную карточку. Кроме скидки, как раньше, платежная карточка будет служить для регулирования счетов. Все розничные пункты, входящие в сеть, будут подключены телекоммуникационной линией связи к расчетному центру в Страховицах. Лимит владельца такой платежной карточки будет компьютер. Конечно, реализация этого замысла прежде всего зависит от состояния польских телекоммуникаций.

Будет ли замысел нашего земляка удачно реализован? Подсчитаем. При условии реализации замысла Спанского (с 5 миллионами членов клуба) ежегодный доход фирмы от оплат за карточки и лицензии превысит биллион злотых (свыше 64,5 млн.$). Если каждый член сделает покупку на сумму 10 миллионов злотых в год, тогда 3% дохода Клуба "С", взимаемых с каждой сделки, принесут фирме очередные 150 миллиардов злотых (почти 10 млн.$). Это, конечно, только теория. Как будет на практике -- трудно предвидеть. Известно только, что за период с начала ноября 1992 года на расчетный центр в Страховицах поступило свыше 200 тысяч заявок. Во многих магазинах, кафе и ресторанах появилась информация для клиентов, что предприятие признает карточки Клуба "С". Это настраивает оптимистически.

Доллары в польских фирмах

До конца прошлого года в Польше было 2176 обществ с заграничным участием и 442 заграничных предприятия мелкого производства. Уставный капитал этих обществ оценивается почти в 5,5 биллиона злотых, причем участие зарубежного капитала равняется 50,8%. Уставный капитал 90% обществ не превышал 5 миллиардов злотых, и только 3,4% обществ обладало уставным капиталом более 20 миллиардов злотых. В 13% обществ участие зарубежных средств равнялось 100%. В обществах с участием заграничного капитала работало около 118 тысяч человек (1,5% всех работающих в народном хозяйстве). Самое большое участие с точки зрения количества обществ в Польше принадлежит немецким инвесторам, которые были пайщиками почти в 40% предприятий, шведам (8%) и американцам (7,9%).

На конец третьего квартала 1992 года, по данным Главного статистического учреждения, насчитывалось 7685 обществ с заграничным участием. Однако очень трудно дать точный ответ на вопрос, сколько этих обществ действительно работает и действует. Не знает этого точно даже само Главное статистическое учреждение. Поэтому точно определить величину фактически инвестированного в Польше чужого капитала практически невозможно.

Из событий последних недель, касающихся зарубежных инвестиций в Польше, особого внимания заслуживает возвращение после 12 лет отсутствия на польском рынке концерна "General Electric", занимающего 5-е место в списке самых больших промышленных корпораций в мире. Обороты концерна в прошлом году достигли 60 миллиардов долларов, а прибыль -- 2,63 миллиарда долларов. В Польше американцы подписали договор. В Польше американцы подписали договор с Фабрикой счетчиков из Вроцлава и, кроме того, согласовали предварительно условия сотрудничества с Химическим заводом в Сажине, который будет перерабатывать для "General Electric" силиконовые материалы, а также продавать в Польше продукцию из силикона.

Надо отметить, кроме того, начало постройки первого в Польше и 11-го в Европе завода по производству мороженого немецкой фирмы "Schoeller". В ближайшие 3 года немецкая фирма намеревается инвестировать на эту цель 60 миллиардов марок. Уже весной 1993 года в городе Намыслов будут построены два холодильных склада. Окончание инвестиции планируется на 1995 год. На заводе найдут работу 220 человек. Каждый день фирма намеревается перерабатывать 16 тонн фруктов и 120 тысяч литров молока.

* В Варшаве начала действовать самая большая в центральной и восточной Европе цифровая телекоммуникационная сеть. В ее состав входят 8 телефонных станций, возведенных испанской фирмой Alcatel. Инвестиция размером свыше 1 биллиона злотых и 60 млн. долларов представляет собой кредит испанского правительства, ее освоение продолжалось 2 года.

* Первая в Польше Международная Школа Консультантов и Предпринимателей начала действовать с 1 декабря в городе Лодзь. Учеба здесь платная, а преподаватели -- это польские и заграничные специалисты по маркетингу, финансам, бухгалтерии, управлению, праву и заграничной торговле. Слушатели курса -- выпускники вузов -- за один год учебы будут 3 месяца стажироваться в польских и заграничных консалтинговых фирмах.

* В течение 1992 года Microsoft Corp., самый большой в мире производитель компьютерных программ, открыл в Варшаве свое представительство. Руководят фирмой и работают в ней поляки, и она будет снабжать польский рынок своими программами. Повод открытия представительства - - быстрорастущий рынок компьютеров в Польше. Количество персональных компьютеров в стране - - около 500-600 тысяч.

* Инфляция в центральной и восточной Европе:

Польша	-- 45,4%
Венгрия	-- 22,7%
Чехо-Словакия	-- 11,9%
Румыния	-- 193,5%
Болгария	-- 80%
Украина	-- 2000%

* В 1992 году через пограничный проход в Огродниках -- Лаздияй ввезено в Польшу свыше 70 тыс. голов скота, свыше 40 тыс. свиней, много тонн мяса и консервов, а также 110 млн. куриных яиц. Это сдержало рост цен в восточных воеводствах.

* Gulf Oil, мировой нефтяной патентат, открыл в Варшаве свое представительство. Это один из 13 официальных офисов концерна. В ближайшие 5 лет Gulf хочет заинвестировать в Польше 20 млн. долларов.

* Министр экономического сотрудничества с заграницей Анджей Арендарский заключил в Женеве договор об образовании зоны свободной торговли со странами Европейской зоны свободной торговли EFTA. В ее состав входят: Австрия, Исландия, Швейцария, Лихтенштейн, Швеция, Норвегия и Финляндия. Договор начнет действовать с 1 марта 1993 г. Тогда будут сняты пошлины на большинство товаров, экспортируемых Польшей в страны EFTA. Польская сторона снимет пошлину на 1/4 своих товаров, импортированных из этих стран.

* Первым филиалом заграничного банка в Беларуси будет представительство люблинского Депозитно-кредитного банка в Минске.

* В ближайшее время Польша хочет внести в GATT (Общее соглашение о торговле и пошлинах) свои предложения о максимальных ставках и дать обязательство, что не будет их повышать. Ставки на промышленные товары польское правительство уже установило, продолжаются работы над пошлиной на сельскохозяйственные товары.

Как помочь ПОЛЯКУ торговать с БЕЛОРУСОМ

ЗАДУМАЛСЯ ПОЛЬСКИЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ И ОРГАНИЗОВАЛ В БЕЛОСТОКЕ (24-26.02.93) ПЕРВЫЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТОРГИ ТЕКСТИЛЯ И ОДЕЖДЫ.

Если не считать того, что, как и на многих других торговых выставках, наблюдалась одна и та же сюрреалистическая картина: товары выставлены, есть взаимный интерес и... почти ничего не покупается, потому что не отрегулирована система банковских расчетов, можно сказать -- начало положено, и весьма удачное. Впрочем, никто и не ждал дождя из долларовых купюр. Белостоцкие Торги -- еще один механизм, с помощью которого польские предприниматели надеются вместе с белорусскими переломить безвыходную ситуацию, в которой оказались, а именно: выявить возможных партнеров, обсудить проблемы взаиморасчетов, пошлин, налогов и лицензий, как говорят американцы, просунуть ногу в приоткрытую дверь. Все это и было достигнуто в Белостоке, и, кроме того, на семинаре, который работал для специалистов с привлечением экспертов в вопросах экономических отношений Беларуси и Польши, можно было получить консультацию из первых рук.

Идея международных торгов со своим ближайшим соседом принадлежит пану Мариану Лещинскому. Он и еще 5-6 помощников осуществили замысел и надеются сделать Торги традиционными, дважды в год: весной -- в Белостоке, осенью -- в Минске.

СПРАВКА *организаторы -- белостоцкие фирмы ИТО и ЛЕХ -- общества с ограниченной ответственностью, занимаются предпринимательской и издательской деятельностью совместно с белорусскими партнерами.*

Вложили в организацию Торгов около 10 000$, без надежды окупить расходы. Привлекли к участию 50 польских фирм, из которых большинство белостоцких;

- концерн Беллегпром(бывшее Министерство легкой промышленности БССР), в состав которого входят 87 предприятий (125 тысяч работающих, 180 млн. метров ткани в год) во главе со своим председателем правления, президентом Николаем Гулевым. Привлекли к участию в Торгах 18 предприятий (в т.ч. фабрики из Новогрудка, Мозыря и Дзержинска, могилевский, гродненский, гомельский камвольные и шелковые комбинаты, витебский трикотажный комбинат, ковровая фабрика из Бреста и др.).



Не использовать выгодное приграничное положение Белостока, на взгляд пана Лещинского, -- просто глупо. Но белостоцкие власти реагируют на все новое ничуть не активнее их коллег из Минска. Более того, у них до сих пор нет разработанной региональной политики, а творческая активность в этом направлении городских и областных властей -- минимальна. "Так что, организация торгов скорее результат усталости от бесполезных дискуссий, -- сказал пан Мариан. -- А поскольку мое предприятие за несколько лет контактов и работы с восточными партнерами (особенно на Беларуси и в Литве) получило большой опыт, завязало стабильные связи, мы решили больше не оглядываться на властей и начать. Я убежден, что вхождение польских предприятий на восточные рынки требует профессионального, долгосрочного продвижения, а элементом этого продвижения и являются торгово-выставочные мероприятия. Торги призваны помочь укрепить престиж Белостока и возобновить прерванные или замороженные связи".

За этим стоят еще более серьезные цели. Торги должны подстегнуть не только фирмы, но и местные власти, чтобы инвестировали в торгово-выставочную инфраструктуру, в дороги, разгрузочные площадки, склады, гостиницы, пограничные пункты, таможни. То, что Торги не просто результат деятельности активных предпринимателей, а реакция на драматическое положение в легкой промышленности Польши, как, впрочем, и на Беларуси, можно убедиться, если прислушаться к спорам в польском парламенте и просто присмотреться к ежедневным заботам этого края.

Легкая промышленность в Польше, сосредоточенная в основном в Белостоке и Лодзи, находится в трудной ситуации, поскольку емкость внутреннего рынка ограничена, а при экспорте на Запад связывают количественные ограничения. Остается одно -- пробиваться на Восток (для среднего поляка Восток -- это все, что восточнее границы Республики Польша). Конкуренция все сильнее, польские предприниматели, приезжающие на Беларусь или в Литву, все чаще сталкиваются с немцами, англичанами и французами, чьи предложения привлекательнее, даже по ценам.

Предприятия Польши должны переориентироваться на сбыт готовой продукции, что довольно хлопотно, а также ко-продукции. Поскольку с развалом СССР были разорваны связи между предприятиями разных республик, они вполне могут заполнить собой образовавшиеся пустоты.

Белосток(население 300 000 чел., центр воеводства со 150-летней традицией текстильного производства, первый крупный приграничный город на территории Польши) очень выгодно расположен и притягателен для участников торгов, но еще не подготовлен для роли торгового города и торгового центра Восток-Запад и, как жалуются сами белостокцы, сонный и провинциальный. Скорее известен как столица базаров и торговли с рук, дотаможенный пункт в купеческих вояжах граждан СНГ. Если базар на ул. Кавалерийской считать символом торговых встреч с Востоком, как это делают многие белостокцы, то он является, видимо, единственной площадкой взаимодействия с заграницей на территории Польши. Из десяти участников уличного зондажа об участии Белостока в кооперации с восточными партнерами только один утверждал, что город использует свое приграничное местоположение. Им был прогуливающийся по улице Липовой (сплошь магазины) турист из Беларуси.

Большинство польских экспертов считают, что без кардинальных перемен в экономике Польши -- польский экспорт не имеет больших шансов на развитие. Уже через два года будут уменьшены пошлины на очередную группу товаров, импортируемых из стран Европейского Сообщества. Они попадут на польские рынки, вытесняя с них отечественную продукцию.

По мнению профессора экономики пана Орлицкого, который выступил на семинаре в рамках Торгов, польский экспорт в РБ на фоне общего спада даже вырос (с Украиной та же картина).

Использован прежде всего географический фактор. В РБ сейчас более 350 СП с польским капиталом. Но проблема в том, что как раз те 8 групп стратегических товаров, на вывоз которых требуется специальная лицензия, -- они-то и составляют 78% польского торгового оборота. Бартер -- неизбежное зло, однако белорусское правительство предпринимает меры по его ограничению, что тоже можно понять (буквально за два года белорусские бизнесмены умудрились вывезти из Беларуси всю кожу и продать ее за бесценок польской стороне, обувная промышленность была фактически парализована).

Ситуация в легкой промышленности на Беларуси не менее сложная, наблюдается спад объемов производства (самое стабильное на этом фоне швейное), есть скрытая безработица. У польской стороны проблемы со сбытом и сырьем, а у белорусской — с технологией и материалами. Тут и есть возможности для кооперации, тем более что польские производители в легкой промышленности очень болезненно ощущают нехватку квалифицированных рабочих рук — как раз того, чего на белорусском рынке труда предостаточно. А при дешевизне труда квалифицированных рабочих по сравнению с европейскими стандартами возможность использовать труд белорусских,например, швей в обмен за красивые ткани, технологии и модные выкройки, чтоб потом рассчитываться частью продукции -- очень привлекательна.

СПРАВКА: *В Лодзи несколько больших и десятки малых частных фирм не могут найти швей. Некоторые предприятия присылают автобусы прямо к районной бирже труда, другие фирмы пробовали нанять на работу русских. Швей ищут фирмы Лидо, Ивона, Полспорт, Прухник, Емфор, Топ-март, предприятия Конфекция и Унионгрос. Недавно приватизированная Пабия-Моден в Пабяницах высылает автобус ежедневно к лодзинской бирже труда, за швеями, владелец Пабии придумал лотерею для работников с главным призом -- путешествием на Майорку. Олимпия хотела даже взять на работу русских, но на это не дает разрешение управление труда. В каждой газете можно найти сразу несколько предложений для швей. В среднем швеи могут заработать от 2,5 до 6 млн. злотых, при аккордной оплате доход еще выше. Но служащие, имеющие дело со швеями, утверждают, что им выгоднее получать пособие по безработице и работать на дому "по-черному". Со стороны некоторых предпринимателей даже слышны предложения создать специальную полицию, которая бы контролировала рынок труда.*

На Торгах были очень популярны два вопроса, на которые польские бизнесмены смогли получить ответы от компетентных лиц:

-- Можно ли создавать склады польской продукции на Беларуси?

-- Да. Уже два года практикуется создание оптовых складов и магазинов на условиях консигнации, и этим воспользовались фирмы из Гонконга, Германии, Польши. Законодательство этому не препятствует. Чтобы открыть склад, можно: во-первых, купить на территории РБ собственность, например, склад. Цены колеблются(на 1 марта 1993 года стоимость аренды 1 кв. метра под офис -- 10-12 $ в месяц); во-вторых, создать СП, которое будет содержать этот склад и обеспечивать его функционироование. Этот способ наиболее распространенный.

-- Есть ли возможность трансфера валюты из бывшего СССР в Польшу?

-- Да. 10 ведущих банков Беларуси имеют право осуществлять все виды торговых операций.

Однако простые решения (товар-покупатель) в нынешней ситуации не самые лучшие. Директор фабрики тканей ФАСТЫ из Белостока Анджей Пушневицкий предлагает комбинацию: бартер + компенсаторные сделки. Или такое: одно польское предприятие + два белорусских и наоборот: два белорусских + одно польское.

Депутат Сейма предприниматель пан Дариуш Богусский выразил общее ощущение: нам некуда деваться. Мы обречены взаимодействовать. И в правительстве есть сознание этой неизбежности. Остальное -- проблема техники. Должны быть специальные банки, которые бы вели быстро и эффективно валютные операции между Беларусью и Польшей.

И здесь уже кое-что предпринимается. Со стороны Департамента экономического сотрудничества Республики Польша поступило обещание поддерживать те организации, которые хотят организовывать выставки своей продукции за границей, они получат дотации на эти цели, а также вклад в бюджет тех фирм, которые не в состоянии сами покрыть такие расходы.

На уровне правительств принято решение о создании объединенного белорусско-польского банка (уставный фонд 10 млн. долларов, часть своего вклада белорусская сторона вносит имуществом), прозвучал даже его адрес: Минск, улица Мясникова, 32.

Закрывая Торги в Белостоке, пан Мариан Лещинский пожелал, чтоб осенью в Минске в Торгах участвовали с белорусской стороны не 18, а 50-60 фирм.

Татьяна Тюрина

Минск-Белосток

По вопросам участия в Международных Торгах текстиля и одежды в Минске обращаться по телефонам:
в Минске: /0172/ 23-52-09;
факс: /0172/ 23-09-67
в Белостоке: /104885/ 514-244; 514-145

ПОЛЬСКИЙ ПАРТНЕР

Ваш возможный партнер в Польше

*ТЕКСТИЛЬНОЕ ПРОИЗВОДСТВО

Акционерное предприятие хлопчатобумажной промышленности (60 млн. метров ткани в год, современное оборудование, контрольный пакет акций принадлежит государству, в ближайшее время предприятие будет полностью приватизировано),) с богатыми традициями, выпускающее ткани, которые экспортируются более чем в 20 стран мира (США, Англия, Франция, Италия, Голландия, Ирландия и др.) и из которых шьют одежду несколько тысяч фирм, предлагает: пряжу из вискозных, полиэфирных, а также полиэфирновискозных композиций, безверетенную из хлопка, прошедшую электронный контроль на мотальной машине и поддающуюся скручиванию; ткани прошли отделку мягчителями, водоотталкивающие, малоусадочные, малосминаемые, глянцованные.

Ищет партнеров по сбыту, импорту сырья и пошиву из тканей производителя одежды (PP1).

Изготовитель высококачественных меховых и плюшевых тканей, жаккардовых (двух- и трехцветных), декоративных покрывал, мебельных и обойных тканей для жилых интерьеров и автомобилей; искусственного меха для обуви, одежных подкладок, игрушек;; имитаций чатурального меха в оригинальных расцветках; швейных изделий, которые известны на рынках Великобритании, Австралии, Новой Зеландии, Греции.

Возможное использование: пошив одноцветных и жаккардовых покрывал, автомобильных покрытий, комплектов для ванной, изготовление игрушек, утеплителей для обуви и одежды, пошив пальто и курток, декоративных изделий для украшения интерьеров.

Ищет партнера для сбыта и совместного изготовления изделий. По желанию возможного партнера предоставляет образцы тканей (PP2).

Изготовитель шерстяных тканей и пледов, обойных жаккардовых и ворсовых тканей, плащевых, комплектов покрывал, детских одеял ищет партнера по сбыту. Возможен бартер (PP3).

Общество с ограниченной ответственностью -- единственный в стране изготовитель ламетекса: пряжи из металлизированной полиэстерной, лакированной золотой и серебряной пленки, фантазийной пряжи на вискозной и полиамидной основе, пряжи крученой — ищет потребителя.

Предлагает со своих складов, имеющихся на территории всей страны, технические и одежные ткани, волоконную упаковку, велюр, отделочные ленты, сетчатые, асбестовые и электроизоляционные изделия, рабочую одежду и обувь, полотенца. Возможен бартер (PP4).

Оптовые склады тканей, произведенных в Польше и за границей: габардина, аргона, мадеры, отбеленных тканей, трилобала, крэша; фурнитуры, портновского приклада -- предлагают товары для продажи, ищут партнеров для совместного серийного пошива с последующей продажей готовых изделий в Канаду (PP5).

Адреса и телефоны ваших возможных партнеров можно получить в фирме "Дело(Восток+Запад)"
Тел.: (0172) 235-209; факс: (0172)230-967
Указывайте индекс предложения.

БИРЖЕВЫЕ ЦЕНЫ В ФЕВРАЛЕ (в злотых)

ЭЛЕКТРОТОВАРЫ
* пылесос . . . . -- 940 тыс.
* кухонный комбайн . . . . . -- 450 тыс.
* плед электрический . . . . -- 100 тыс.
* стиральная машина "Вятка" . -- 3 800 тыс.
* лампочки . . . . -- 2,5 тыс.

АВТОТРАНСПОРТ
* "Тойота Лексус" . . . . . . -- 50 000 USD
* трактор МТЗ-82 . . . . . . -- 6 000 USD
* грузовик ИФА . . . . -- 30 млн.

ТЕКСТИЛЬ
* комплект спального белья х/б -- 140 тыс.
* простыня х/б . . . . . . -- 40 тыс.
* мужские сорочки . . . . . -- 85--120 тыс.
* полотенце махровое . . . . -- 45 тыс.

УДОБРЕНИЯ
* мочевина 46,2% . . . . . . -- 118 USD/т
* аммиачная селитра . . . . . -- 1,35 млн./т
* калийная соль . . . . . . -- 1,45 млн./т

БУМАГА
* офсетная бумага, СНГ (70 г) . -- 7,9 тыс./кг
* газетная бумага, СНГ (45 г) . -- 5,7 тыс./кг

БЕНЗИН
* Е-94 . . . . -- 10,12 тыс./кг
* Е-98 . . . . -- 10,5 тыс./кг

СТРОЙМАТЕРИАЛЫ
* полнотелый кирпич . . . . -- 1 тыс./шт.
* цемент П35 . . . . -- 640 тыс./т
* известь . . . . -- 640 тыс./т
* сосновые пиломатериалы . . -- 1,5 млн./куб.м
* фанера . . . . -- 1,5 млн./куб.м

МЕТАЛЛ
* кабель медный . . . . . . -- 63 тыс./м
* угольник 40х40х3 . . . . . -- 4,3 млн./т
* трубы оцинкованные, (СНГ) 314 -- 11,2 тыс./м
* сталь арматурная 12 мм . . -- 3,45 млн./т
* лист титановый . . . . . . -- 4,0 DM/кг

ПРОДОВОЛЬСТВИЕ
* сахар . . . . -- 7,05 млн./т
* пшеница . . . . -- 2,75 млн./т
* рожь . . . . -- 142 USD/т
* ячмень . . . . -- 2,4 млн./т
* рис (Китай) . . . . -- 7,3 млн./т
* гречиха . . . . -- 345 UDS/т
* тунец в масле, (СНГ) . . . -- 8,5 тыс.
* подсолнечное масло . . . . -- 15,7 тыс./л
* куриные яйца . . . . . . -- 820
* сухое молоко . . . . . . -- 1050 USD/т
* чеснок . . . . -- 13,5 тыс./кг
* картофель . . . . -- 1,65 тыс./кг
* апельсины . . . . -- 8 тыс./кг
* лимоны . . . . -- 11 тыс./кг
* яблоки . . . . -- 4,3-7 тыс./кг
* шоколад . . . . -- 4,9-6,6 тыс.
* кофе в зернах . . . . . . -- 50 тыс./кг
* шампанское "Советское" . . -- 44 тыс.
* водка "Столичная" . . . . -- 1616 USD/0,5 л
* сигареты "Marlboro" . . . . -- 0,46 USD

АВТО-БИРЖА ЛАДА САМАРА (цены в млн.зл.)

28.01.93	(год выпуска)				
	1992	*1991*	*1990*	*1989*	*1988*
Белосток	88,0	79,0	73,0	63,0	59,0
Гданьск	88,5	84,0	76,5	61,0	58,0
Гливице	92,0	82,5	76,5	62,0	59,0
Люблин	94,0	73,5	75,0	68,0	--
Варшава	95,0	82,0	74,0	70,5	--
04.02.93					
Белосток	89,0	79,0	74,0	62,5	60,0
Гданьск	90,0	78,0	71,5	57,0	-
Гливице	97,5	82,0	79,0	64,0	54,0
Люблин	92,0	--	70,0	69,0	--
Варшава	95,0	87,0	--	70,5	--
11.02.93					
Белосток	90,0	80,0	75,0	63,0	59,0
Гданьск	91,5	78,5	72,5	60,0	--
Гливице	98,0	--	76,5	65,5	60,0
Люблин	92,0	82,0	75,0	68,5	54,0
Варшава	95,9	--	73,5	64,0	--

РУБЛЬ (в злотых)

	продажа	покупка
21.01.93	39	22
28.01.93	40	22
4.02.93	39	20
11.02.93	38	22

ЗОЛОТО (в тыс.злотых за 1 грамм)

	продажа	покупка
21.01.93	94,9	87,1
28.01.93	95,0	87,2
4.02.93	95,6	87,2
11.02.93	96,2	87,5

Раздел "Польский партнер" подготовлен:
Przdsiebiorstwo Wdrazania Innowacji
Techniczno-Organizacyjnych "ITO"
15-460 Bialystok, ul L.Warynskiego, 41A
tel/fax 51-42-44, tel. 51-41-45
Редакторы: Анна Милевска, Роберт Тышкевич

В Белостоке возник Региональный Центр Информации, который оказывает посреднические услуги польским фирмам и одновременно помогает налаживать контакты между польскими и белорусскими предприятиями. Если Вы заинтересованы в сотрудничестве с польскими фирмами, заполните, пожалуйста, нижеследующую анкету:

1. Название фирмы . . . .
. . . .

2. Адрес . . . .
. . . .

3. Телефон, факс, телекс . . . .

4. Директор, представитель для контактов . . . .

5. Главные направления деятельности . . . .
. . . .
. . . .
. . . .

6. Количество работников . . . .

7. Специалисты . . . .

8. Форма собственности (частная * кооперативная * государственная)

9. Чем заинтересована Ваша фирма в контактах с польскими фирмами:
а) продажей готовых изделий * услуг * свободных производственных мощностей * недвижимости * других (перечислите) . . . .
. . . .
. . . .

б) закупкой товаров на польском рынке (перечислите ассортимент продукции, которая Вас интересует) . . . .
. . . .
. . . .

в) кооперирование (капитальное * технологическое * совместные предприятия для реализации конкретных проектов)

10. Предлагаемый вид деятельности: производство * торговля * услуги * земледелие * другие . . .
. . . .

11. Есть ли это: новый проект * проект развития * существующая деятельность

12. Предполагаемый рынок сбыта (внутренний * внешний)

13. Степень конкретизации проекта (общий замысел * детальный замысел * предварительная версия инвестиционного проекта

14. Средства, которые вносит заинтересованная сторона (участки земли * финансовые средства * объекты * машины и оборудование * рабочая сила)

Заполненные анкеты просим присылать по адресу:
Regionalny Osrodek Informacji w Bialymstoku, 15-460 Bialystok, ul. Warynskiego 41A, Polska
или: Республика Беларусь, 220600, Минск, пр-т Машерова, 11, фирма "Дело (Восток + Запад)"

DieWirtschaft

Республики СНГ получают статус развивающихся стран

Пять азиатских республик бывшего Советского Союза с 1 января 1993 г. получили официальный статус "развивающихся стран". Такое решение принял Комитет по оказанию помощи развивающимся странам организации "Экономическое сотрудничество и развитие", которая объединяет ведущие индустриальные державы. Это решение касается Казахстана, Киргизстана, Узбекистана, Таджикистана и Туркмении. В то же время из официального списка развивающихся стран планируется исключить страны, достигшие в последние годы значительного прогресса в экономическом развитии, -- Сингапур, Багамские острова, Катар, Кувейт, Объединенные Арабские Эмираты и Бруней. Для этих стран, однако, предусматривается переходный период сроком на 3 года.

(Информация HA-MD)

Новая продукция фирмы "Tchibo"

Долгое время упаковка кофе с помощью вакуума была запрещена. Гамбургское отделение фирмы "Чибо", заботясь о свежести своего продукта, перешло на использование цельных бобов, что способствует сохранению ароматических качеств кофе. Все началось приблизительно полгода назад: после трех лет разработки новая система, при помощи которой можно молоть и упаковывать кофе без доступа кислорода и сохранять при этом его ароматические качества, была запущена в производство. Согласно заявлению члена правления фирмы "Чибо" Гассо Кэмпфе, фирма была просто поражена успехом пяти новых вакуумных установок на рынке. Несмотря на то, что у конкурента, фирмы "Якобс" (Jacobs), цены на порядок ниже, мощности новых установок были через 3-4 недели полностью исчерпаны. Почти каждый 5 клиент фирмы "Чибо" выбрал новую продукцию, ввод которой стоил более 100 миллионов марок.

В старых землях фирме "Чибо" принадлежит 21% всего рынка, что намного больше, чем у ее конкурентов, фирм "Якобс" и "Эдушо" (Eduscho), соответственно -- 20 и 15%. Некоторое время назад на Восточном рынке потерпел крах новый продукт "Чибо" "Ле кафе", специально разработанный для новых земель. После этого доля рынка фирмы уменьшилась. Кэмпфе отказался от ввода новых вакуумных установок на территории Восточной Германии, так как ее рынок, где цены идут с небольшой скидкой, пока еще недоступен "Чибо".

(Информация DW/OF)

С марта 1993 г. вступило в силу "Постановление о батарейках"

Немецкое правительство продолжает придерживаться своей стратегии в области охраны окружающей среды, суть которой состоит в ответственности производителей за свою продукцию. Вслед за постановлением об упаковочных материалах разработан проект постановления о вторичной переработке и сборе использованных батареек и аккумуляторов. Чтобы сократить количество вредных веществ в отходах, решено направлять использованные батарейки и аккумуляторы на вторичную переработку, а те, которые не могут быть больше переработаны, должны собираться в установленном порядке. Постановление касается всех производителей, организаций по сбыту и импортеров, которые имеют отношение к появлению батареек на рынке. Если батарейка жестко закреплена в приборе, то постановление распространяется на весь прибор. Торговле вменяется в обязанность бесплатный прием батареек, которые числятся в ее ассортименте, от потребителя. Изготовитель, в свою очередь, обязан доставить собранные в торговых учреждениях старые батарейки на переработку. Обязательны к вторичной переработке, однако, только маркированные батарейки. Батарейки, не имеющие маркировки фирмы, должны собираться как особый вид мусора. Из торговых учреждений батарейки забираются бесплатно изготовителем, но только в том случае, если они рассортированы по фирмам-производителям. В случае импорта на торговлю распространяются обязанности изготовителя. Согласно постановлению, для выполнения своих обязанностей по сбору, переработке и маркировке своей продукции изготовители, организации сбыта и импортеры могут пользоваться услугами третьих лиц. Этим решением немецкое правительство проводит в жизнь соответствующее направление европейской экологической политики, выработанной совместно странами Общего рынка.

Д-р Армин Рокхольц

Опасные вирусы

Информационная технология связана с риском, который время от времени очень резко напоминает о себе. Речь идет о вирусах в компьютерах. Если уже в личных делах они не дают спокойно жить, то для предприятий они являются истинным бедствием. Давно уже перестало быть тайной, что, например, вызванный вирусами срыв сделки во много раз превосходит затраты на восстановление данных и программы. Как застраховаться от такого риска?

В ФРГ есть три организации, которые предлагают страховку программного обеспечения: ХДИ, Тела и Альбингия. Однако до сих пор отсутствовал полный пакет мероприятий для полного исключения риска в области информационных технологий. Поэтому концерн Герлинг работал в этом направлении и недавно выпустил абсолютно новый продукт: глобальную защиту Герлинг-ИТ. Это немного таинственное название означает всестороннюю страховую защиту. Она основывается на анализе риска, специфичного для производства, и представляет собой хорошо взвешенную страховую концепцию для преодоления этого риска.

Страховая защита включает в себя не только материальное, но и программное обеспечение информационной технологии. Предлагается, например, страховка от риска, возникающего из-за компьютерных вирусов или из-за злоупотребления компьютерами. В сущности такой пакет мероприятий, включающий правовую защиту, переводит борьбу с вирусом в новую плоскость -- плоскость уголовного законодательства и закона о защите информации. Анализ возможного риска производится на месте и анализируется каждые два года. После определения потенциально возможного вреда создается концепция страховой защиты. Она охватывает пять составляющих: технические средства, данные и программное обеспечение, упущенную выгоду, злоупотребление компьютером и уже упомянутую правовую защиту. Самая большая сумма страховки -- до 30 млн. немецких марок. Подобная глобальная защита, предлагаемая концерном Герлинг, разумеется, заинтересует, по всей вероятности, лишь крупные предприятия.

Марк МОЗЕР

Заманчивая альтернатива, но...

Стремление к самостоятельности велико, и прежде всего -- в новых землях Германии. Но как раз там потенциальные предприниматели не имеют стартового капитала. Поэтому они легко поддаются на якобы выгодные предложения.

Некоторые начинающие предприниматели считают, что раскопали камень мудрости, если им попадаются предложения оборудовать помещение и поставить первую партию товаров на основе кредита. Заключается договор, который позже оказывается ловушкой. Предпринимателю внушают: он может открыть самостоятельное дело без собственного капитала, т.е. ему не обязательно иметь его в своем распоряжении.

К таким предложениям следует относиться крайне осторожно. Чаще всего речь идет о предложениях, которые делают предпринимателя на долгое время зависимым от автора предложений, т.к. договор может включать ряд обязательств, напр.:

1.В гастрономии начинающий предприниматель обязуется предлагать только определенный ассортимент напитков, количество также фиксируется в договоре.

2. Условия обратной выплаты кредита и процентов устанавливаются таким образом, что нагрузка на предприятие оказывается слишком высокой.

3. За поставленное оборудование необходимо выплачивать значительную часть дохода.

Такие или подобные условия договора ведут практически к тому, что предприниматель в сфере гастрономии, например, попадает в зависимость от пивоварен, оптовой торговли и т.д.

Умное обращение с деньгами должно быть высшим принципом для предпринимателя. Поэтому такие предложения должны вызывать у него огромную осторожность. Правильный ход мыслей в данном случае: ничего, ничего абсолютно не делается бесплатно, даже такие предложения должны быть в конце концов оплачены.

В отдельных случаях такие предложения можно и принять, но всегда -- лишь после подробного ознакомления со всеми вытекающими последствиями и полного учета всех экономических, финансовых и правовых аспектов этого дела.

Бесплатные оборудование, поставки товаров и сырья при определенных обстоятельствах могут привести к банкротству, если, например, собственные деньги, предусмотренные для открытия своего дела, слишком быстро расходуются. Такую опасность представляют собой:

1. Заключение договоров о поставках без включения их в план работы предприятия.

2. Принятие обязательств по договору без их финансовой и правовой проверки.

3. Принятие договорных обязательств на основе кредита или долевого участия в надежде достичь таким образом самостоятельности в своем деле.

Это только 3 наиболее частых круга проблем. Кроме того, выгодные на первый взгляд предложения могут содержать целый ряд других ловушек.

Поэтому начинающие предприниматели должны учитывать следующие принципы:

1. Никогда не реагировать спонтанно на предложения о купле или взятии на баланс предприятия, предоставлении кредита или долевом участии.

2. При приобретении оборудования, необходимых товаров или машин различать оборудование для общих потребностей, для складских помещений, для обработки данных и для коммуникации.

3. Перед покупкой, например, машины и оборудования всегда производить тщательный отбор.

4. Не позволяйте автору предложения ограничивать вас во времени. Подобные попытки должны сигнализировать о том, что Ваш партнер, вероятно, хочет предотвратить точную проверку его предложений.

5. Предприниматель не должен принципиально никогда без нужды отходить от намеченного им финансового плана открытия собственного дела.

6. Не берите на себя непроверенных договорных обязательств, которые вытекают из предложений о купле или взятии на баланс предприятия, предоставлении кредита или долевом участии.

Эдвин ШМИД,
экономический консультант.

Как руководить предприятием!

Организация предприятий по принципу хозрасчетных центров доказала свою целесообразность.

Западногерманские предприятия уже десятилетия работают над улучшением своей организационной структуры для достижения наибольшей эффективности работы. В социалистической системе хозяйства в этом не было необходимости: все расходы, связанные с плохой организационной структурой, покрывались государством путем установления соответствующих цен. В условиях рынка такая работа неприемлема: предприятие становится неконкурентоспособным. Значит, нужно изменить организационную структуру. Часто это пытаются сделать путем организации хозрасчетных центров.

Выдержать конкуренцию можно, лишь сокращая расходы и повышая производительность. Здесь следует учесть тот факт, что предприятие только в том случае работает с прибылью, если его подразделения тоже приносят прибыль. Но обычно картина расходов и доходов предприятия видна лишь в годовом итоговом отчете, т.е. когда время упущено и поздно что-либо предпринимать. Кроме того, в годовом отчете указывается лишь общий итог, результаты же работы подразделений предприятия в годовом отчете не видны.

Для того, чтобы учитывать эти результаты, предприятие и подразделяется на хозрасчетные центры. Их организуют как предприятия в предприятии, каждое из которых покупает товары, производимые другими хозрасчетными центрами по согласованным ценам и продает свой товар далее внутренним или внешним потребителям.

Таким образом, принцип купли-продажи становится основой хозяйствования не только для предприятия, но и для всех его подразделений. Для такой работы руководители подразделений должны иметь не только соответствующую компетенцию и необходимую настойчивость, но также и свободу в сфере управления. Без этого невозможно достичь положительных результатов.

Какие подразделения можно преобразовать в хозрасчетные центры? Принципиально все: как из производственной, так и из непроизводственной сферы.

Для работы хозрасчетных центров между поставщиками и потребителями должны быть согласованы цены за товар или услуги. Так как для потребителя эти цены представляют собой расходы, которые он включает в цену своего товара, внутри предприятия возникает сеть продавцов и покупателей, которые все вместе и в то же время каждый для себя заботятся о том, чтобы организация предприятия была гибкой и конкурентоспособной, чтобы расходы оставались в разумных пределах и чтобы хозрасчетные центры, а с ними и все предприятие работали рентабельно.

Конечно же, купля и продажа товара и услуг, осуществляемые между хозрасчетными центрами, -- это не прямая оплата наличными, а лишь система перерасчета.

Для определения стоимости товара или услуги, производимых хозрасчетным центром, есть много возможностей, которые на практике часто сочетаются:

1. Установление цены на основе специального заказа. Здесь различные услуги и товары производятся один раз (напр., изготовление определенного инструмента по чертежу; изготовление полки для бухгалтерии и т.д.).

2. Установление цены на основе долгосрочного договора о поставках (напр., сдача в аренду складских помещений хозрасчетным центрам; недвижимость; проведение ежемесячного расчета заработной платы хозрасчетным центром; выплата зарплаты). Здесь одинаковый товар или услуги производятся в одинаковом объеме.

3. Установление цены на основе предварительной калькуляции согласно плану выполнения работы. Здесь одинаковый товар или услуги производятся в различном объеме.

В конечном итоге подразделения, занимающиеся сбытом, покупают товар у предприятия по установленной цене и продают его своим клиентам. Соответственно организации сбыта получают прибыль с продажи, а предприятие свою прибыль с производства товара.

Схематично функции хозрасчетного центра выглядят следующим образом:

- производство товара или услуг и продажа их внутренним потребителям или внешним клиентам;
- установление согласованных цен и получение дохода;
- учет текущих расходов;
- как минимум ежемесячный подсчет прибыли и расходов при помощи соответствующих методов учета;
- во главе хозрасчетного центра стоит руководитель, который может принимать решения и действовать, как самостоятельный предприниматель.

Безразлично, кто руководит предприятием, приспособление его организационной структуры к новым условиям рынка должно проводиться как можно быстрее, иначе оно не выдержит конкуренции.

Д-р Гейнц ШЕФЕР

Предлагают сотрудничество

Предприятия стран Общего рынка

** Удобрения*

Греческий изготовитель (8 сотрудников) удобрений ищет партнеров для сбыта, организации совместного предприятия и обмена опытом. (DW1)

** Проектирование в строительстве*

Итальянское предприятие (5 сотрудников), специализирующееся на исследованиях и проектировании в области строительства, в т.ч. в области хозяйственно-территориального планирования, ищет партнеров для реализации и разработки проектов с программным обеспечением и специальной техники планирования, напр., срочного планирования и жесткого моделирования. (DW2)

** Контрольные приборы*

Французский изготовитель (300 сотрудников) термостатов, регуляторов давления, др. контрольных устройств для систем отопления ищет партнеров для заключения коммерческих соглашений. (DW3)

** Контрольные системы*

Французское предприятие (45 сотрудников), специализирующееся на инновационных контрольных системах для оценки результатов медицинских анализов, ищет партнеров по маркетингу. (DW4)

** Консультация в строительстве*

Шотландская консультационная строительная фирма (55 сотрудников), которая занимается реализацией проектов, анализом риска, контролем за строительством и исследованиями в области рационализации, ищет партнеров в схожей области с целью организации совместного предприятия. (DW5)

** Материалы из пластика*

Итальянский изготовитель (35 сотрудников) технических, термопластических и теплоотверждающих изделий из пластмассы для автомобилестроения, электронной и электромеханической промышленности, а также специальных труб для защиты светопроводящих кабелей и форм для резины, пластмассы и металла ищет партнера для создания совместного предприятия в области планирования, индустриализации и сбыта. (DW6)

** Цемент*

Греческий изготовитель (25 сотрудников) стройматериалов из цемента ищет партнеров для сбыта и проведения исследований. (DW7)

Инновационные фирмы из Биттерфельда / Вольфен

** Изготовитель стеклянных приборов для лабораторий*

Стеклодувная мастерская, специализирующаяся на изготовлении стеклянных лабораторных приборов, изделий на заказ, а также другой аппаратуры, ищет партнера для сотрудничества в данной области. (DW8)

** Специальные пленки / Поливные пленки*

Ищем партнера для сотрудничества в области изготовления специальных и поливных пленок. Новые технологии заправки и обработки, а также новая система нанесения покрытия позволяют обрабатывать высококонцентрированные полимерные растворы и сокращать расход материала и энергии. При помощи партнеров планируется срочный перевод с этапа разработки на производственный этап изготовления биологически расщепляемых пленок, мембран, специальных пленок и покрытий. (DW9)

** Фармака*

Фирма обладает исследовательским и лабораторно-производственным потенциалом для работы над медицинскими препаратами, ветеринарными прививками и высокосортными химикалиями. Ищем партнера для сбыта бактерицидных прививок, рассчитанных на применение в стаде. (DW10)

Интересующиеся лица могут направлять запросы:
"Дело", тел. 23-52-09
Redaktion "Die Wirtschaft", Ressort Unternehmen u. Maerkte
Fax (030)2515 184 *Указывайте индекс предложения.*

Как правильно говорить!

Успех деловых переговоров зависит от их атмосферы. Каким должен предстать перед своим деловым партнером предприниматель или менеджер, если он желает добиться успеха? Одежда и поведение здесь необычайно важны. Большую роль играет способ общения. "Die Wirtschaft" дает несколько советов по этому поводу.

Наряду с одеждой и поведением при проведении деловых переговоров очень важно создать свободную приятную атмосферу. Соблюдение приводимых ниже правил позволяет достичь гармонии в понимании между партнерами по бизнесу.

1. Зрительный контакт — искусство читать в глазах собеседника
Под зрительным контактом подразумевается, конечно, не жесткая фиксация глазами собеседника, а умение "читать" по глазам партнера его отношение к сказанному.
Конечно, Вам знакомо чувство, иногда переходящее в неприязнь, которое возникает в том случае, если говорящий совсем не смотрит на своего слушателя. Такой разговор напоминает беседу с самим собой. Особенно это заметно, если беседа идет в маленьком кругу. При переговорах между двумя партнерами Вас будет постоянно преследовать чувство, что собеседник что-то от Вас скрывает.

2. Обращайтесь к собеседнику по имени
Как зрительный контакт, обращение по имени сигнализирует о том, что Вы воспринимаете своего собеседника как личность. Каждое упоминание имени даже при беглом приветствии в кабине лифта или за столом переговоров способствует возникновению теплой атмосферы в отношениях. Это правило действует также и в том случае, если Вы не в самом хорошем настроении или повод для переговоров не самый лучший. Если Вам кого-то представили и Вы неправильно поняли имя, постарайтесь приветливо уточнить. То же следует сделать в случае, если Вы забыли имя.
Обращение в обход имени собеседника ведет к нежелательной отчужденности в разговоре.

3. Найдите точки соприкосновения
Основа беседы зависит от того, кого мы принимаем: просто человека или потенциального клиента. Ваше поведение и поведение Вашего собеседника зависит во многом от того, привыкли ли Вы четко проводить грань между делом и личной жизнью. Строго деловые переговоры не должны быть слишком эмоциональными. Но что, если эмоции преобладают? Постарайтесь найти общие точки соприкосновения. Это -- наилучший шанс, чтобы создать хорошую атмосферу на переговорах.

4. Спокойствие вместо спешки
Если в голове все бурлит и постоянно появляется мысль: пусть партнер, ради бога, скорее перейдет к делу, не может быть и речи о внимании к тому, что говорит собеседник. Для успеха переговоров необходимы не только точки соприкосновения, но и их углубленное обсуждение. Поэтому рекомендуем не забывать девиз: "Спокойствие — сила". Только спокойная атмосфера ведет к успеху.

5. Хорошее самочувствие придаст Вам уверенности
Хорошего самочувствия Вы можете достичь, окружив, например, себя в бюро вещами, которые Вы любите. Тем самым Вы повысите уверенность в своих силах и улучшите Вашу способность реагировать на речь собеседника.

Раздел "Немецкая практика" подготовлен по материалам издательства "Die Wirtschaft".
Verlag Die Wirtschaft GmbH, Berlin-München, Am Friedrichshain 22, 0-1055 Berlin
Telefon (030) 42 87 311; Telefax (030) 42 61 249

Перевод с немецкого Александра Тогулева

Business Week

ГОРНЫЙ ВОЗДУХ В СПАЛЬНЕ

Как улучшить свою спортивную форму, не напрягая ни единого мускула? Попробуйте спать в хитроумной камере, которую изобрел инженер-химик Игорь Гамов из Университета Колорадо. Высотная камера из стеклопластика 80 сантиметров в диаметре оснащена насосом, понижающим давление до уровня, наблюдаемого на высоте 5.5 км над уровнем моря.
На больших высотах организм вырабатывает больше кровяных клеток, что помогает в беге на длинные дистанции и альпинизме. Исследования французских и японских ученых показывают, что это происходит в том случае, если человек пребывает на большой высоте по крайней мере 4 часа в день. Поэтому некоторые спортсмены днем тренируются на уровне моря, где высокое содержание кислорода в воздухе повышает расход энергии, а на ночь поднимаются на близлежащие горы.
С появлением изобретения Гамова они смогут обойтись без подобных перемещений. Теперь можно тренироваться на уровне моря, а спать в высотной камере -- не для акклиматизации, а просто для стимуляции организма, который будет вырабатывать больше гормонов, регулирующих количество кровяных телец в крови. Этой осенью Гамов планирует пустить в продажу камеры стоимостью 8000-10000 долларов, экипированных, как говорит он сам, спитыми по индивидуальным заказам матрасами, подушками и великолепными красными простынями.

НОВЫЕ МАТЕРИАЛЫ ПОГЛОЩАЮТ РАДИОАКТИВНЫЕ ОТХОДЫ

Расчистка радиоактивной грязи после мирового атомного шабаша -- процесс медленный. Но химики разработали новый класс неорганических соединений -- силикотитанатов, которые помогут избавиться от радиоактивных отходов. Они способны выделять высокорадиоактивные элементы из раствора радиоотходов, тем самым существенно сокращая объем вещества, подлежащего длительному захоронению в стеклянных или керамических капсулах.
Проводя опыты над цезием-137, ученые Техасского Университета A&Ь и Национальных Лабораторий Сандиа в Альбукерке обнаружили, что силико-титанаты в 60 раз эффективнее применяемых в настоящее время материалов связывают радиоактивные элементы. Химический состав нового материала кристаллической структуры подобран таким образом, что он особенно сильно реагирует с ионами цезия, захватывая их между слоями титаната.
Силикотитанаты с таким же успехом связывают другой радиоактивный изотоп -- стронций-90. Ученые надеются, что через два-три года можно будет извлекать все радиоактивные элементы из отходов военной атомной промышленности. Кроме того, титанаты могут быть использованы в обработке отходов с низким уровнем радиоактивности, промышленных веществ, например, никеля и даже грунтовых вод.

ПРАЖСКИЕ УРОКИ БЕГА К КАПИТАЛИЗМУ

Эмиль Младек, бывший житель Лонгбоут Ки, Флорида, а ныне живущий в Праге, всматривается в серый туман за окном своей квартиры коммунистического образца. Сегодня 1 Мая, национальный праздник, и отставной брокер Чикагской товарной биржи вспоминает, как он возвращался на родину, чтобы помочь чехословацкому правительству. Жизнь бросила его в возрасте 72 лет в самый центр величайшего экономического эксперимента десятилетия. "Когда президент Гавел обратился к нам с призывом вернуться, я и не думал, что совершу нечто столь важное", -- говорит он.
Младек занимает ключевую позицию в схеме, рассчитанной на то, чтобы сделать половину населения страны "мгновенными капиталистами". Она была запущена в действие 18 мая, когда 8,6 миллионов чехов начали покупать акции государственных предприятий, сначала 10%, затем половины всей промышленности. Младек руководит работой второго по величине частного совместного фонда, одного из четырехсот, созданных по всей стране для управления вкладами.
Представьте себе, что было бы, если бы правительство США предложило каждому налогоплательщику возможность купить ваучер на приобретение части 200-миллиардного недвижимого имущества, полученного в результате банкротства, вместо того, чтобы продать его с аукциона. Подобное решение проблемы никогда не рассматривалось в США, но в Восточной Европе, где ярые дебаты по вопросам собственности ведутся с 1989 года, когда пал коммунизм, остро стоит вопрос поиска справедливых путей продажи государственной собственности и закрытия обанкротившихся предприятий. Политики осмотрительно избегают этой черной работы и предоставляют возможность сделать выбор избирателям.
Политически это целесообразно, но является ли проведение приватизации путем плебисцита рациональным с точки зрения экономики шагом? Возможно. По сравнению с распродажей телефонных компаний, авиакомпаний и банков в Южной Америке богатым "латинос" это медленный процесс, и он не обеспечивает дополнительных финансовых вливаний. Но для стран с развивающейся экономикой это важный скачок. Если ваучерная система будет способствовать развитию народного капитализма на широкой основе среди образованных жителей Восточной Европы, то она создаст более благоприятные условия для инвесторов, чем скороспелые латиноамериканские сделки.
Кроме того, массовая приватизация прекращает всякие дебаты насчет поиска более мягкого "третьего пути" между капитализмом и социализмом. Сегодня большинство восточных европейцев хотят установления рыночной экономики западноевропейского образца, и чем скорее, тем лучше. В Чехо-Словакии и Венгрии личные сбережения подскочили на 12%, и богатеющий средний класс покупает дома и организовывает разного рода семейный бизнес. Уровень частного малого бизнеса в Чехо-Словакии вырос с нуля до 10% за два года, а в Польше и Венгрии -- до 40% и выше. Новый образ жизни там обозначен западными автомобилями, стиральными машинами и джинсами свободного покроя.
По всей Восточной Европе спадает сопротивление распродаже государственных предприятий. По мере того как сокращаются субсидии, даже бывшие коммунисты, оставшиеся на государственных фабриках, вынуждены идти на приватизацию. Но в то время как они хотят проводить ее постепенно, избиратели требуют ускорения реформ. Так что энергичные технократы с чистой репутацией проталкивают некоторые из наиболее радикальных экономических идей в мире.
Возьмем чешскую схему. Каждый владелец ваучера становится держателем акций приватизированного бизнеса. Со временем начнется торговля акциями 2000 компаний, что само по себе явится массовой школой рыночной экономики. Многие потеряют те 37 долларов, которые они потратили на свой ваучер (что составляет недельную зарплату). Некоторым покажется, что они продешевили. Другие разбогатеют. К тому же приватизация явится национальным референдумом по вопросу о том, какие компании должны выжить, а какие -- почить в бозе: предприятие, не способное привлечь новых инвесторов, чешских или западных, должно быть закрыто.
Это будет эксперимент и для соседей. В Польше, где судьбу госпредприятий все никак не могут решить 29 политических партий, есть лишь два хороших выбора -- провозгласить царя приватизации или запустить массовую ваучерную схему. Хотя венгры от нее отказались и предложили 80 западным банкам вести распродажу предприятий, тем не менее и они учтут результаты чешского варианта.
Для государств этих стран важно теперь не снижать темпов, говорит Карел Дыба, министр развития экономики Чехо-Словакии. Когда польский министр финансов Лешек Бальцерович показал, как нужно освобождать цены с помощью "шоковой терапии", чехи молча последовали его примеру. Но теперь чешский министр финансов Вацлав Клаус поставил судьбу своей карьеры и кампании на пост премьер-министра на Великий Скачок. Бальцерович был отстранен от дел, хотя его план сработал. Идеи же Клауса глубже: его схема может стать моделью для России и Прибалтики.
Распродажа предприятий оказалась гораздо более трудным делом, чем освобождение цен. К тому же после того, когда все будет продано, приватизированным фабрикам и лесопилкам придется искать способы выживания. Будут ли они дешевыми производителями для немецких и других западноевропейских стран, или правительства помогут им специализироваться таким образом, чтобы конкурировать на европейском и мировом рынках? Еще недавно над подобными вопросами никто и не задумывался. Но сегодня в Праге, Будапеште и Варшаве ими занялись всерьез.

Материалы перепечатаны с любезного разрешения издателей Business Week. Тем, кто заинтересован в размещении рекламы в самом популярном среди бизнесменов всего мира журнале Business Week, предлагаем обращаться в редакцию "Дела" по телефонам: 0172/23-52-09, 23-94-89. Подписной индекс: 70260, тел. в Москве: 095/251-07-01

Перевод с английского Александра Михальчука

Продолжаем публикацию отрывков из книги Эмили Пост "ЭТИКЕТ: Голубая книга умения вести себя в обществе". Начало см. в журналах "Дело (Восток+Запад)" N1/92, 2-3/92.

Деловая женщина

Президент крупного европейского мануфактурного концерна, последовательный противник привлечения женщин к занятию бизнесом, объяснил свою позицию таким образом:

-- Мужчина приходит на работу без двух минут девять, вешает пальто и за 10 секунд до того, как пробьет ровно девять, уже сидит за своим столом. Женщина же добросовестно придет за двадцать минут до девяти, но в любом случае затратит полчаса на то, чтобы причесать волосы, припудрить нос и бог еще знает что сделать с собой...

Это очень мужской взгляд на женщину на работе. А тем не менее женщины могут быть профессионалами.

Идеальная деловая женщина, руководитель крупной фирмы или просто секретарь, всегда аккуратна, дисциплинированна, энергична, в общении не переходит на личности, не показывает своего превосходства, противится диктатуре (со своей стороны и наоборот).

Важнейшая из проблем современной деловой женщины -- невозможность оставить все ее личные дела, переживания, симпатии и антипатии дома.

Научиться работать вежливо, продуктивно с каждым работником, делая выводы только исходя из его профессиональных качеств -- лучший рецепт для деловой женщины.

Секс в бизнесе

Женщины, которые приходят на работу с единственным чувством, как они красивы, обаятельны и сексуальны; женщины, которые надеются на роман со своим начальником, как на самый короткий путь в карьере, ОШИБАЮТСЯ.

Секс -- это одна из многих составляющих, которых не должно быть в настоящем бизнесе, считает Эмили Пост. Мужчина может восхищаться красотой и магией женщин в свободное от работы время, и это даже может его вдохновить на более плодотворную деятельность, но в НАСТОЯЩЕМ бизнесе НАСТОЯЩИЙ бизнесмен ценит в женщине не ее внешние данные, а профессиональные качества. Чем больше пользы она приносит делу, тем больший оклад ей может предложить начальник.

Секс и бизнес, любовь и бизнес -- совершенно разные вещи. Иногда они соединяются, и это не всегда помеха для бизнеса. Но это скорее исключение, чем правило.

Не дважды и не двадцать раз ДЕЛО не шло, протестовало, если прежде чем начались деловые отношения, были личные, и любовница, принятая на хорошо оплачиваемую работу или престижную должность, не оправдывала себя в ДЕЛЕ в той мере, как оправдывала себя в постели.

Как это ни парадоксально, но каждому настоящему бизнесмену нравятся женщины, которые чуть холодноваты в общении, официальны, умны, всегда в хорошей физической форме, опрятны и хорошо подкованы по всем вопросам, как нравятся автомобили, готовые идти на любые дистанции плавно, уверенно и без поломок.

А успешное сотрудничество в бизнесе включает в себя такой первый атрибут, как ЭФФЕКТИВНОСТЬ, а не сексуальность.



Лагунова + Степашонок

Работа по вечерам и командировки вдвоем

Поведение деловой женщины на работе и в свободное время -- не две совершенно разные вещи, потому что по большому счету ее личная жизнь всегда отражается на карьере.

Если Вы хотите подняться наверх, никогда не забывайте о Ваших моральных принципах и о Вашей репутации, потому что время, когда через постель поднимаются до самых вершин, коротко и чревато последствиями.

Теоретически молодая женщина секретарь и помощник президента фирмы с профессиональной точки зрения могут остаться после работы наедине для подготовки доклада и могут вместе отправиться в деловую поездку, где и в поезде, и в отеле они только вдвоем в полной оторванности от всех, и никто не узнает, было между ними что-то или нет. Теоретически они могут это сделать и остаться друг для друга только коллегами. Но практически настоящая деловая женщина может соглашаться на такие варианты, а ее начальник, если он действительно профессионал, предлагать такое только в случае, если это действительно НЕОБХОДИМОСТЬ, и она уверена в СВОИХ и ЕГО принципах.

Кроме того, такие совместные поездки или работа по вечерам, даже если они совершенно безобидны -- все равно удар по репутации и того, и другого.

Одежда деловой женщины

Ваша одежда не должна быть вызывающей.

Ваша одежда не должна быть очень открытой или очень короткой.

Ваша одежда должна быть достаточно дорогой, что свидетельствует о Вашем финансовом благополучии и перспективе роста.

Ваша одежда должна быть по возможности модной.

Ваша одежда должна быть такой, чтобы ее не нужно было часто оправлять.

Самыми дорогими и красивыми должны быть туфли.

Даже в летнее время обязательно носите чулки.

Одежда не должна быть слишком траурна или бесцветна.

Если у Вас есть возможность часто менять наряды, постарайтесь делать это не каждый день, а хотя бы каждые 3-4 дня.

Самый распространенный сейчас наряд для деловой женщины с хорошей фигурой -- костюм из мягких тканей с юбкой чуть выше колена, пиджаком свободного покроя и достаточно простой блузой. Это практично, женственно и элегантно.

Перевод с английского и подготовка к печати
Анны Соусь

(Продолжение следует.)

Начало на стр. 24-25.

Брестская область

Ежегодно в области производится свыше 200 тыс.т мяса в убойном весе, около 1,3 млн.т молока и более 500 млн.штук яиц. В последние два года производство продукции сельского хозяйства, особенно животноводческой, заметно уменьшилось. Снизилось поголовье крупного рогатого скота, свиней и птицы. Обусловлено это трудностями в обеспечении кормами, так как часть животноводства базировалась на привозных кормах, которые ранее поступали из-за пределов республики. В Брестской области в большей степени, чем в других регионах республики, получили развитие крупные животноводческие комплексы, что в настоящее время создает дополнительные трудности в обеспечении их собственными кормами.

В области недостаточно развита промышленная переработка сельскохозяйственного сырья. В последнее время промышленной переработкой охвачено только 6% валовых сборов картофеля, 14% овощей, 33% плодов и ягод. Обеспеченность потребности в переработке сырья по мясу не превышает 75%, молоку -- 82%, овощам -- 46%, картофелю -- 6%, а емкости для хранения в местах производства и переработки по мясу составляют от необходимых 76%, молоку -- 90, овощам -- 47 и картофелю -- 20%.

Дальнейшее развитие сельского хозяйства и всего агропромышленного комплекса области связывается с развитием фермерских хозяйств, создание которых идет медленно, и на 1.01.93 их количество составило всего лишь 291, тогда как колхозов и совхозов в области 368. В пожизненно наследуемом владении фермерских хозяйств находится 2,5 тыс.га земельных угодий, а во владении колхозов и совхозов -- 1644,8 тыс.га.

Важнейшие промышленные и культурные центры

Важнейшие центры хозяйственного и культурного развития области -- города Брест, Барановичи, Пинск, в зоне влияния которых находятся близлежащие районы и города и происходит формирование внутриреспубликанских регионов в западной, северо-восточной и юго-восточной частях области. В региональных центрах сосредоточены крупные промышленные предприятия, высшие и средние учебные заведения, межрайонные учреждения культурно-бытового обслуживания. В настоящее время восточные районы области несколько отстают от среднеобластного уровня по основным показателям экономического и социального развития.

Областной центр **Брест** (284 тыс.жителей на 01.01.93) находится на самом западе Беларуси у границы с Республикой Польша, и его по праву называют воротами в Западную Европу. Крупнейшие предприятия города -- заводы газовой аппаратуры, электроламповый, электромеханический, "Цветотрон", машиностроительное ПО, производственное ковровое объединение, чулочный комбинат, производственно-торговая фирма "Элма" и др.

Второй по величине в области город **Барановичи** (169 тыс.жителей) находится в 201 км на северо-восток от Бреста и в 144 км на юго-запад от Минска. Важный узел железных и автомобильных дорог. Крупнейшие промышленные предприятия города -- производственное хлопчатобумажное объединение, заводы автоматических линий, станкопринадлежностей, автоагрегатный, ПО "Беларусьторгмаш", швейная фабрика и др.

Пинск (127 тыс.жителей) расположен в 175 км на восток от Бреста на берегу судоходной Пины при впадении ее в Припять, почти у начала Днепро-Бугского канала. Важнейшими промышленными предприятиями города являются промышленно-торговое объединение "Полесье", ПО "Кузлитмаш" и "Пинскдрев", заводы "Камертон", искусственных кож, комбинат строительной индустрии и др.

Кобрин (49 тыс.жителей) находится в 46 км на восток от Бреста. Основными предприятиями города являются инструментальный и ремонтный заводы, текстильное производственное объединение, прядильно-ткацкая и швейная фабрики.

Лунинец (24 тыс.жителей) -- важный железнодорожный узел. Крупнейшие предприятия города -- заводы "Полесьеэлектромаш" и ремонтно-механический, лесозаготовительное ПО, деревообрабатывающий комбинат.

Значительными промышленными центрами в Брестской области являются также **Береза** (27 тыс.жителей, мясоконсервный и сыродельный комбинаты, Ново-Березовский комбинат силикатных изделий, ПО "Березастройматериалы", металлообрабатывающее ПО, моторемонтный завод и др.), **Ивацевичи** (19 тыс.жителей, ПО "Ивацевичдрев", приборостроительный завод и др.), **Белоозерск** (12 тыс.жителей, Березовская ГРЭС, энергомеханический завод), **Микашевичи** (13 тыс.жителей, ПО "Гранит", заводы спецжелезобетона, камнеобрабатывающий, литейно-механический), **Иваново** (15 тыс.жителей, предприятия пищевой промышленности) и др.

Промышленность

Занимая 15,6% территории, на которой проживают 14,5% населения республики, Брестская область производит 12,2% товарной продукции промышленности и 17,5% валовой продукции сельского хозяйства республики. По сравнению с другими областями здесь наименьший удельный вес промышленности в совокупном общественном продукте.

Ведущими отраслями промышленности являются машиностроение, и металлообработка, легкая и пищевая промышленность, на долю которых в 1991 году приходилось соответственно 39,6; 25,4 и 9,7% всего промышленно-производственного персонала области.

Наиболее развитыми производствами в машиностроении стали приборостроение, станкостроение, инструментальная и электротехническая, а также электронная промышленность.

На долю области приходится все республиканское производство электроламп и газовых плит, 65% продукции хлопчатобумажной промышленности, 53% верхнего трикотажа, 35% чулочно-носочных изделий, свыше 30% сахара-песка и около 30% древесностружечных плит, свыше 20% ковровых изделий, 18% фанеры клееной, около 21% продукции станкостроительной и инструментальной промышленности и свыше 17% продукции приборостроения.

Промышленность области наибольшее развитие получила в последние 15-20 лет, поэтому здесь высок удельный вес новых производств. На территории области находятся свыше 3,0 тыс. промышленных предприятий и производств, в том числе 224 на самостоятельном балансе. Больше всего предприятий на самостоятельном балансе в пищевой (64) и легкой (55) промышленности, машиностроении и металлообработке (41). До недавнего времени в промышленности господствовала государственная собственность. Другие формы собственности имели небольшой удельный вес и были представлены предприятиями Белкоопсоюза, колхозов и общественных организаций. В последние годы негосударственный сектор получает все большее развитие. В 1992 г. в промышленности области функционировали 13 арендных предприятий (6% в объеме производства), 3 акционерных, одно коллективное народное предприятие, 15 совместных предприятий. Все более активно создаются малые предприятия, в промышленности их насчитывается 182.

Легкая промышленность работает в основном на привозном сырье (хлопок, шерсть, химические волокна и др.), а также на базе собственных сырьевых ресурсов (лен). Льнозаводы расположены в Кобрине, Пинске, Ляховичах, Пружанах, Ивацевичах - центрах льносеющих районов.

В пищевой промышленности преобладающее значение имеют отрасли, использующие местное сельскохозяйственное сырье (мясная, молочная, сахарная, винодельческая и мукомольно-крупяная). Крупные мясокомбинаты построены в Бресте, Барановичах, Пинске, Березе. В больших и средних городах размещены молочные заводы и комбинаты, в малых городских поселениях -- предприятия масло- и сыродельной промышленности. Значительное развитие получила плодоовощеконсервная промышленность, крупнейшими предприятиями которой являются Кобринский, Ляховичский и Горынский консервные заводы, Ганцевичский консервно-овощесушильный комбинат. Сахарный завод расположен в г.Жабинка. В Бресте работает крупный ликеро-водочный завод. Пиво производят цехи Брестского безалкогольных напитков, Барановичского комбината пищевых продуктов и Пинского консервного завода. Создана сеть крупных рыбоводческих хозяйств.

Все большее развитие в области получает промышленность по производству строительных материалов, конструкций и деталей. Крупнейшим поставщиком щебня в республике является ПО "Гранит", расположенное в р.п.Микашевичи. Ведущее место по производству извести в республике занимает Ново-Березовский комбинат силикатных изделий. Другие предприятия отрасли работают преимущественно для нужд области.

Ведущей отраслью деревообрабатывающей промышленности является мебельная, а наиболее крупным предприятием -- ПО "Пинскдрев" (пиломатериалы, древесностружечные плиты, фанера клееная, мебель, спички) и ПО "Ивацевичдрев" (пиломатериалы, древесностружечные плиты, мебель, лыжи).

Химическая промышленность представлена Брестским и Барановичским заводами бытовой химии, изготовляющим синтетические и

жировые моющие средства, продукцию в аэрозольной упаковке, чистящие и клеящие средства, и небольшими предприятиями в Пинске и Лунинецком районе.

Строительный комплекс Брестской области представлен более чем 200 строительно-монтажными организациями (строительные управления, передвижные механизированные колонны), 16 строительными предприятиями основного хозрасчетного звена управления - трестами и объединениями, находящимися преимущественно в Бресте, Барановичах и Пинске. Обеспеченность собственными сборными железобетонными конструкциями составляет 85%, мелкоштучными стеновыми материалами - 59%. Крупные заводы крупнопанельного домостроения, сборных железобетонных изделий и конструкций расположены в Бресте, Барановичах и Пинске.

В области создана своя топливно-энергетическая база, представленная одной из крупнейших в республике, Березовской ГРЭС, ТЭЦ в Бресте, Барановичах, Пинске и рядом крупных торфопредприятий. Начаты работы по расширению Березовской ГРЭС.

Промышленный комплекс Брестчины постоянно развивается. В настоящее время ведется строительство завода медпрепаратов и изделий в Дрогичине, завода потребительской и транспортной тары в Березе, фабрики спортивной обуви в Белоозерске, отделочной фабрики и мясокомбината в Кобрине, радиотехнического завода в Бресте, комбината стройматериалов в Малоритском районе, нового мясоконсервного комбината в Барановичах. Многие предприятия расширяются и реконструируются.

Транспорт

Область имеет развитую транспортную сеть. По густоте железнодорожной сети она занимает первое место в республике (на 1000 кв.км 33,2 км железных дорог), а по общей протяженности (1074 км) уступает только Витебской области.

Наиболее важные железные дороги: Москва-Минск-Брест, Гомель-Брест, Вильнюс-Барановичи-Ровно. Крупные железнодорожные узлы -- Брест, Барановичи и Лунинец.

Брестская область располагает развитой сетью автомобильных дорог. Их протяженность более чем в 6 раз превышает длину железных дорог. Твердое покрытие имеют около 99% автодорог общего пользования и 25% внутрихозяйственных дорог. Крупнейшая автомагистраль, проходящая через территорию области, Брест-Москва. Не уступают ей дороги Брест-Варшава, Брест-Гомель, Брест-Слуцк-Бобруйск, Брест-Гродно и др. Большое народнохозяйственное значение имеют также дороги Кобрин-Гомель, Ивацевичи-Слуцк-Бобруйск, Высокое-Пружаны-Ружаны-Гродно.

Важную роль в перевозках грузов играет водный транспорт. По Днепро-Бугскому водному пути осуществляются главным образом местные перевозки.

В Бресте действует современный аэропорт с аэровокзальным комплексом. По территории области проходит нефтепровод Дружба и газопроводы Дашава-Минск и Торжок-Минск-Ивацевичи. В Каменецком районе сооружается Прибугское подземное хранилище газа.

Социальная инфраструктура

Брестская область располагает развитой социальной инфраструктурой. В области два высших учебных заведения (педагогический и политехнический институты в г.Бресте), 20 средних специальных учебных заведений, 34 профтехучилища, 841 общеобразовательная школа, 673 детских дошкольных учреждений, 1000 массовых библиотек, 899 клубных учреждений, 2 театра, 11 музеев. Медицинскую помощь населению оказывают 124 больничных и 243 амбулаторно-поликлинических учреждений. Однако по ряду показателей обеспеченности населения важнейшими видами социальной сферы Брестская область отстает от среднереспубликанского уровня и еще больше от рациональных нормативов потребления. Сохраняется значительный разрыв в уровне развития социальной сферы в городской и сельской местности, особенно по бытовому обслуживанию, здравоохранению, культуре, а также в последнее время и по торговле. Преодоление отставания в развитии социальной сферы во многом зависит от перехода ее отраслей на новые условия хозяйствования и повышения качества обслуживания населения.

Особое внимание уделяется совершенствованию работы общеобразовательных школ. В области функционирует 2060 классов с углубленным изучением ряда учебных предметов, 10 специальных школ по изучению иностранных языков. Взят курс на открытие новых типов учебных заведений. В настоящее время в области действует 12 гимназий и три лицея.

В большинстве профтехучилищ области подготовка рабочих ведется по интегрированным профессиям. В ПТУ-51 г. Бреста организована подготовка секретарей-референтов-операторов ЭВМ со знанием международного делопроизводства, а в ПТУ-229 готовят операторов ЭВМ со знанием бухгалтерского учета и основ внешнеэкономической деятельности. Ряд сельских профессионально-технических училищ организовали подготовку молодежи по профессии Мастер сельскохозяйственного производства-фермер с различной специализацией и поэтапной аттестацией.

Область располагает довольно развитой инфраструктурой финансового обслуживания. Денежные ссуды предпринимательским структурам предоставляют коммерческие банки Бресткомбанк и Вестбанк, Брестские отделения Белагропромбанка и Белстройбанка. Отделение Белагропромбанка имеет свои структурные подразделения во всех районах области, отделение Белпромстройбанка - в городах Барановичи, Пинск, Кобрин, Лунинец, Ивацевичи. Весткомбанк располагает своими отделениями в Барановичах и Пинске, филиалами - в Кобрине, Ивацевичах, Белоозерске. Бресткомбанк имеет свои подразделения в Пинске, Кобрине и Пружанах.

Внешнеэкономические связи

Несмотря на выгодное экономико-географическое положение область до последнего времени имела ограниченные внешнеэкономические связи, если не считать, что почти все сырье, топливо и металл завозились из других регионов бывшего СССР. Удельный вес экспортной продукции в общем объеме товарной продукции области уже много лет не превышает 2%, а ее доля в общереспубликанском экспорте составляет около 3%. В то же время экспортные поставки предприятий области ведутся более чем в 50 стран мира. Доля машин и оборудования в общем объеме экспортных поставок составляет 24%. За рубеж поставляются кузнечно-прессовые автоматы, синхронные генераторы, ЭВМ, лес, пиломатериалы, ткани, изделия легкой и пищевой промышленности и т.д. Однако объемы внешнеторговых операций очень невелики и не соответствуют накопленному производственно-техническому потенциалу, а структура экспорта требует существенного увеличения доли наукоемкой и маломатериалоемкой продукции.

В области зарегистрированы 62 совместных предприятия. Работают 16 иностранных предприятий. Важнейшим фактором, стимулирующим приток иностранного капитала и технологий, должно стать создание Брестской свободной экономической зоны, предложение об организации которой поддержано правительством Республики Беларусь. Оценивая промышленный потенциал, транспортную и социальную инфраструктуру, природные и экономические условия в районе города Бреста, пришли к выводу, что Брестская СЭЗ, первая очередь которой займет 10 кв.км, а в перспективе 40 кв.км, должна специализироваться на радиоэлектронике, машиностроении, легкой и пищевой промышленности, комплексном туризме, сервисном обслуживании, банковских услугах.

Анатолий БОГДАНОВИЧ,
к.э.н., зав.отделением экономики и прогнозирования развития регионов НИЭИ Госэкономплана Республики Беларусь

Петр ЛЮТКО,
к.э.н., начальник управления экономических исследований Национального банка Республики Беларусь

Материал подготовлен фирмой ЭкВиЭл специально для "Дела".

ПО ДЕЛУ...

Выгодное географическое положение региона, достаточно развитое сельское хозяйство, перспективы создания свободной экономической зоны создают благоприятный фон для активизации внешнеэкономической деятельности и привлечения иностранных инвестиций. Разумеется, конкретные условия ведения предпринимательства будут зависеть от общего экономического климата в республике. Тем не менее фирма "Дело (Восток+Запад)" и фирма "ЭкВиЭл" готовы предоставить заинтересованным лицам услуги по предварительной проработке проектов инвестиций, установлению контактов с организациями и гражданами, подготовке необходимых документов и т.д.

Контактные телефоны:
(0172)23-52-09; 23-09-67

ЗМЕСТ

"ДЕЛЮ (УСХОД + ЗАХАД)"
Часопіс міжнароднага супрацоўніцтва з Беларусі N 1-2.1993

CONTENTS

DELO (EAST + WEST)
The magazine for international business cooperation from Belarus No 1-2.1993

INHALT

"DELO" (OST+WEST)
Zeitschrift für internationale Wirtschaft von Belarus, Nr. 1-2.1993

SOMMAIRE

DELO (EST+OUEST)
Le magazine de la coopération internationale publié en Belarus No 1-2.1993